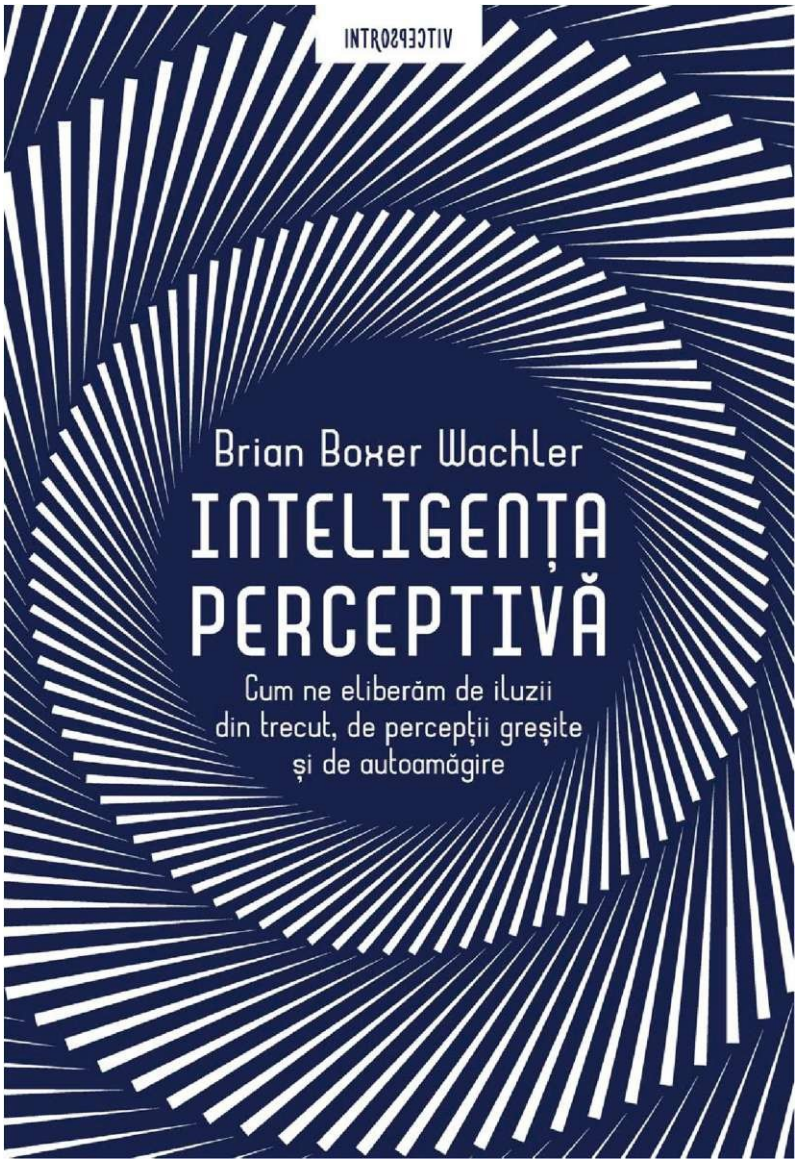
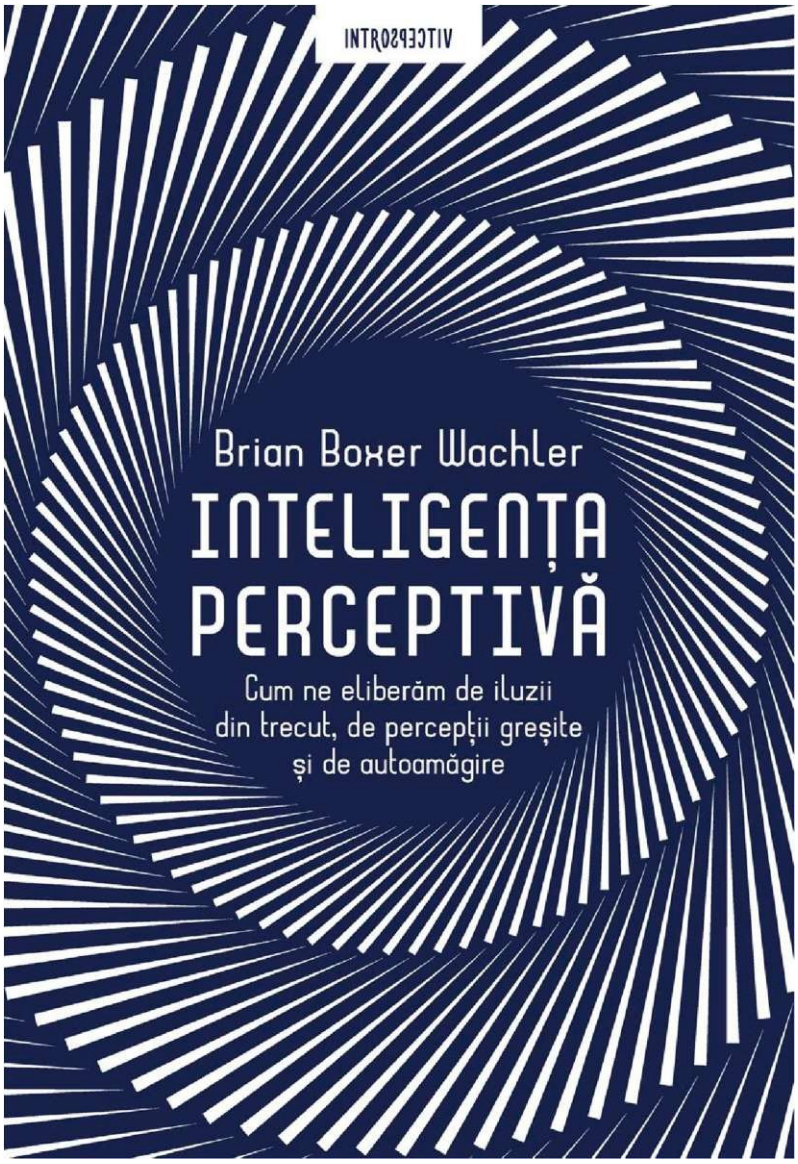
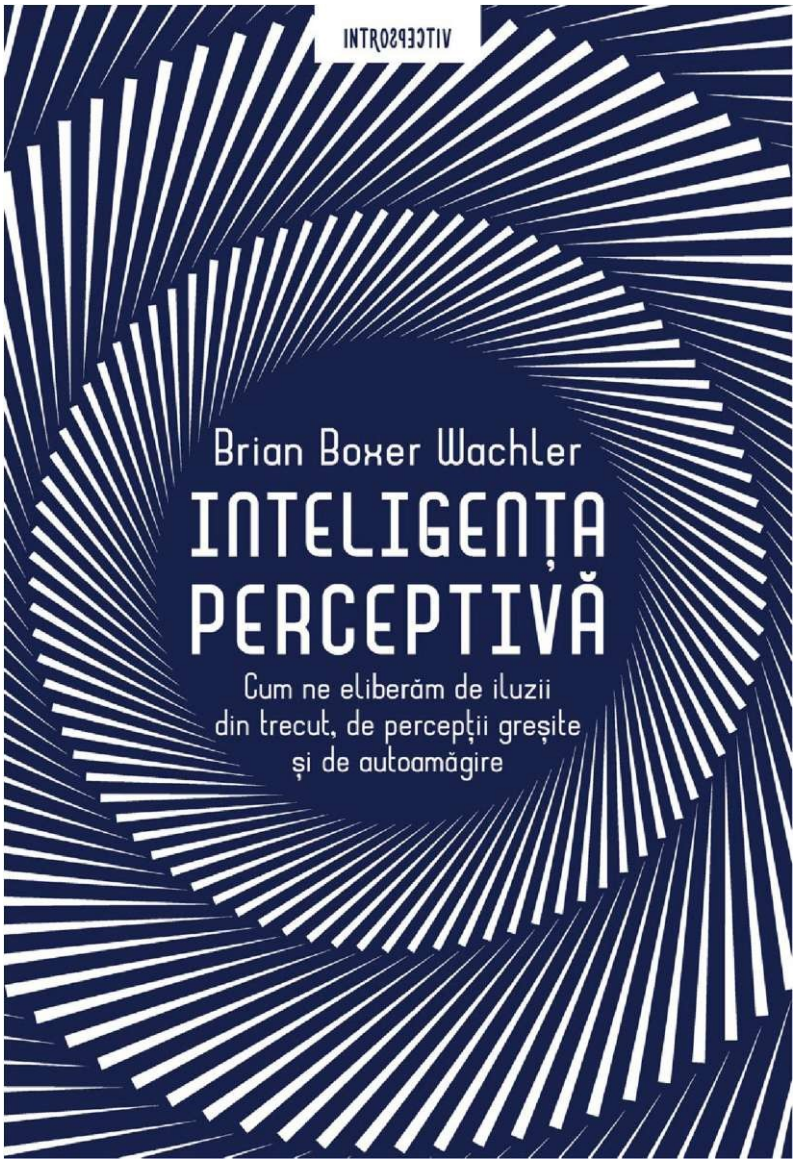

INTROSPECTIV
Brian Boxer Wachler
INTELIGENȚA PERCEPTIVĂ
Cum ne eliberăm de iluzii din trecut, de percepții greșite și de autoamăgire


INTROSPECTIV
Brian Boxer Wachler
INTELIGENȚA PERCEPTIVĂ
Cum ne eliberăm de iluzii din trecut, de percepții greșite și de autoamăgire


INTROSPECTIV
Brian Boxer Wachler
INTELIGENȚA PERCEPTIVĂ
Cum ne eliberăm de iluzii din trecut, de percepții greșite și de autoamăgire

INTK02133TIV

PSIHOLOGIE

Evoluţia începe de la cunoaşterea de sine. Prin lectură, pornim într-o călătorie înspre sine, pentru ca apoi să găsim starea de împăcare şi echilibrul interior. *Introspectiv* îşi propune să ofere cititorului cărţi-reper din domeniile spiritualităţii, psihologiei şi dezvoltării personale

.Brian Boner UUachLer

inTELIGC nTR PERCEP TIVĂ

Cum ne eliberam de iluzii din Irecut, de percepţii greşite si de autoamâgire

Traducere din limba engleză de Andreea Rosemarie Lutic

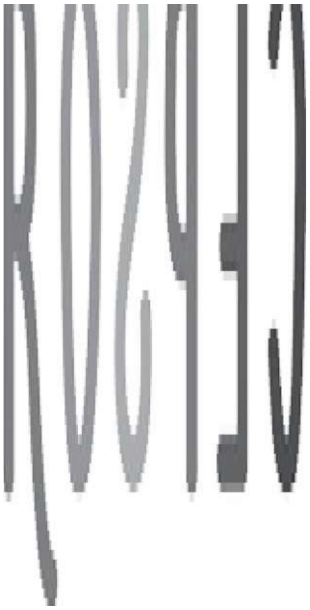
LITERA
Bucureşt

iPerceptual Intelligence The Brain's Secret to Seeing Past Illusion, Misperception, and Self-Deception Brian Boxer Wachler, MD

Copyright © 2017 Advanced Vision Education, LLC Toate drepturile rezervate

Materialul din această carte este destinat educaţiei. El nu înlocuieşte diagnosticul şi tratamentul oferite de un medic calificat sau de un terapeut. Nu există nicio garanţie exprimată sau implicită în legătură cu efectele recomandărilor formulate în carte, iar autorul şi editura nu îşi asumă nicio responsabilitate în acest sens

.Vi 4 All Äff



Introspectiv este parte a Grupului Editorial Litera tel.: 0374 82 66 35, 021 319 63 90; 031 425 16 19 e-mail: contact@litera.ro www.litera.ro

Inteligenţa perceptivă Cum ne eliberăm de iluzii din trecut, de percepţii greşite şi de autoamăgire Brian Boxer Wachler

Copyright © 2021 Grup Media Litera pentru versiunea în limba română Toate drepturile rezervate

Editor: Vidraşcu şi fiii Redactori: Sabrina Florescu, Justina Bandol Copertă: Ana-Maria Gordin Marinescu

Corector: Ionel Palade Tehnoredactare şi prepress: Ana Vârtosu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României

Boxer Wachler, Brian Inteligenţa perceptivă: cum ne eliberăm de iluzii din trecut, de percepţii greşite şi de autoamăgire / dr. Brian Boxer Wachler; trad, din lb. engleză de Andreea Rosemarie Lutic. – Bucureşti: Litera, 2021

ISBN 978-606-33-6794-6

ISBN EPUB 978-606-33-4429-9 I. Lutic, Andreea Rosemarie (trad.)

159.

9

Această carte îi este dedicată lui Steven Holcomb, pilot de bob american medaliat cu aur la Jocurile Olimpice şi recordman, care s-a stins pe neaşteptate în somn, la vârsta de 37 de ani, când cartea era în lucru (2017). Steven îmi devenise un prieten de familie drag după ce îl tratasem de keratoconus cu zece ani în urmă, redându-i vederea. Sub uniforma de concurs purta un tricou cu Superman – pe bună dreptate, fiindcă era un adevărat supererou. Plecarea lui a lăsat un gol în familia mea şi în vieţile multora. Victoria lui Steven în lupta cu afecţiunea oculară de care suferea a inspirat milioane de oameni şi va continua să o facă, prin

amintirea lui de neşters. Prin intermediul organizaţiei non-profit Giving Vision (www.GivingVision.org), vreau să mă asigur că generaţiile viitoare vor fi la curent cu existenţa unor tratamente non-invazive pentru keratoconus.

Cartea de faţă le este dedicată şi mamei mele, Marsha „Bonnie” Wachler (1941-2015), şi tatălui meu, Stanley Wachler (în vârstă de 85 de ani la momentul când scriu această dedicaţie). N-aş fi ajuns cel care sunt azi fără iubirea voastră şi dacă nu aţi fi sădit în mine convingerea că „pot face orice, trebuie doar să cred şi să mă străduiesc”. Vă cer din nou iertare că am uitat să vă mulţumesc amândurora la discursul de la nunta mea, în 1993 (ups!), dar vă mulţumesc pentru toate tunsorile!*

Părinţii mei au ţinut un salon de coafură, iar tatăl meu mă tunde şi azi

.„Dreptu-i strâmb şi strâmbu-i drept.”

Macbeth, William Shakespear

eCuvânt-înainte

Suntem în 1980. Am 22 de ani, iar peste doar câteva săptămâni voi absolvi Academia Navală a SUA din Annapolis, Maryland. Am reuşit. Am trecut prin foarte multe în ultimii patru ani, din ziua în care stăteam împreună cu alţi 1 246 de copii nerăbdători, majoritatea proaspăt absolvenţi de liceu, lângă clădirea acestei prestigioase instituţii, aflată la confluenţa dintre golful Chesapeake şi râul Severn. în curând voi deveni ofiţer în marina SUA. Academia navală nu este pentru cei slabi de înger, şi o bună sănătate mintală şi fizică reprezintă un minimum necesar pentru a supravieţui şi a prospera. Se înţelege de la sine că toţi cadeţii sunt într-o formă excelentă.

Am început să am simptome chiar înainte de absolvire, iar în următoarele două decenii, acestea au fluctuat. Aveam accese de durere, slăbiciune, contracţii musculare şi probleme cu vederea. Medicii mi-au pus cele mai diverse – diagnostice, de la un nerv ciupit la o infecţie a urechii. Simptomele nu m-au împiedicat niciodată să fac ce vreau, inclusiv să-mi îndeplinesc rolul de ofiţer în serviciul naval de informaţii vreme de 22 de ani. După ce mi-am încheiat cariera în marină, am început să ţin discursuri adolescenţilor despre cum să-şi realizeze întregul potenţial. Am avut propriul talk-show, am jucat în seriale de televiziune precum Justiţie militară şi Atingerea îngerilor, am lucrat ca purtător de cuvânt pentru mai multe companii. însă problemele mele fizice au persistat. Azi nu mai vedeam cu un ochi, dar câteva zile mai târziu îmi recăpătăm vederea. Simţeam amorţeală sau durere – dar cine n-are probleme de acest gen când şi când, mai ales dacă desfăşoară activităţi fizice?

în 1999, situaţia s-a înrăutăţit. Pe vremea aceea, aveam patru copii şi responsabilităţi cât pentru trei persoane. Am început să sufăr de dureri intense ale

picioarelor şi ale tălpilor, care au devenit atât de puternice încât abia mai puteam merge. Medicul m-a trimis să-mi fac un RMN, în urma căruia am fost diagnosticat cu scleroză multiplă – o afecţiune cronică autoimună caracterizată prin vătămarea tecilor de mielină, materialul ce protejează fibrele nervoase, al cărei efect este încetinirea sau blocarea totală a transmisiunilor neurologice, ceea ce rezultă în diminuarea şi, uneori, în pierderea funcţiilor.
Scleroza multiplă este o boală imprevizibilă; simptomele, severitatea şi durata ei variază de la o persoană la alta. Majoritatea pacienţilor se confruntă cu slăbiciune musculară şi pierderea controlului muscular, oboseală, probleme cu vederea şi tulburări cognitive precum slăbirea memoriei şi a puterii de concentrare. Printre alte simptome se numără durerea, tremurul, vertijul, disfuncţii ale vezicii urinare şi ale intestinelor, depresia şi euforia. Am fost diagnosticat cu forma cea mai frecventă a bolii, caracterizată prin perioade de agravare a simptomelor ce alternează cu perioade de remisiune.
Ziua în care am primit diagnosticul a fost cea mai nefericită din viaţa mea. Cum puteam să mă îmbolnăvesc de aşa ceva? Femeile sunt de două ori mai predispuse la această boală decât bărbaţii. îmi amintesc foarte clar cum medicul m-a privit în ochi şi mi-a spus ce mă aşteaptă tot restul vieţii. Mi-a spus că probabil în mai puţin de trei ani voi fi în scaunul cu rotile, că trebuie să renunţ la muncă şi la exerciţii fizice, că trebuie să elimin orice sursă de stres – altfel spus, să renunţ la toate. M-am întrebat dacă boala avea vreo legătură cu cariera mea în marină sau, cine ştie, cu vreun vaccin pe care-l făcusem. Oricare ar fi fost cauza, vestea m-a distrus şi m-a aruncat într-o depresie profundă care a durat luni întregi.
Dar, după ce şocul veştii că sufăr de o boală gravă s-a estompat, am început să- mi evaluez situaţia. Ştiam că trebuie să fac o alegere: puteam să-mi petrec restul vieţii plângându-mi de milă sau să privesc boala ca pe o chemare la acţiune. Mi-am propus fără întârziere să aflu tot ce puteam despre scleroza multiplă. Am început să caut medici renumiţi şi i-am descoperit pe unii de-a dreptul extraordinari. Dar întotdeauna mi s-a părut ciudat că medicul meu, care nu mă cunoştea deloc, presupunea că poate să-mi planifice tot restul vieţii. Mi-am dat seama că eram răspunzător de propria sănătate. Astăzi, în loc să las scleroza multiplă să-mi domine viaţa, mă străduiesc să-mi ţin boala sub control prin alimentaţie sănătoasă, activitate fizică şi tratament.
Aspectul care mă îngrijora cel mai mult era diminuarea funcţiilor cognitive. între 34 şi 65% din persoanele cu scleroză multiplă prezintă un oarecare declin cognitiv. O lecţie preţioasă pe care am învăţat-o despre funcţiile cognitive şi scleroza multiplă are legătură cu percepţia de sine. Ceea ce am descoperit, atât din proprie experienţă, cât şi din conversaţiile cu terapeuţii şi cu sute de persoane cu aceeaşi boală, este că disfuncţia cognitivă percepută are prea puţin de-a face cu declinul obiectiv. De fapt, o deficienţă cognitivă percepută, precum problemele de memorie sau diminuarea funcţiilor executive, este strâns legată de tulburările emoţionale, inclusiv de depresie. Sunt convins că abilitatea de a exercita un anumit control mental şi de a reduce suferinţele emoţionale îi permite
oricărui bolnav de scleroză multiplă să-şi evalueze cu mai multă acurateţe funcţiile cognitive. în cazul meu, îmbunătăţirea percepţiei de sine m-a ajutat foarte mult în lupta cu oboseala, care îl însoţeşte aproape constant pe orice suferind de scleroză multiplă. Toţi avem momente în care ne simţim obosiţi. însă persoanele cu scleroză multiplă se confruntă cu o stare aproape permanentă de oboseală corporală şi cognitivă.
A privi într-o lumină pozitivă această boală implică un efort constant. îmi supraveghez în fiecare zi cu atenţie nivelul de stres. Mi-am creat o vastă reţea de sprijin, alcătuită din familie, prieteni şi din alte persoane care m-au ajutat să depăşesc provocările zilnice legate de boală.

Dar sunt convins că modul în care ne raportăm la boala noastră are o influenţă la fel de mare, poate chiar mai mare, asupra rezultatului final. Şi nu sunt singurul cu această convingere. Studiile au arătat că modul în care cineva percepe o boală de care suferă are o influenţă directă asupra mai multor aspecte, precum capacităţile şi nivelul la care funcţionează, folosirea serviciilor de sănătate, respectarea planului de tratament şi chiar mortalitatea. Unele cercetări sugerează chiar că percepţia noastră asupra bolii poate influenţa mai mult consecinţele acesteia decât severitatea bolii în sine.
în general, percepţia pe care o avem asupra unei boli se bazează pe convingeri despre boală şi ce înseamnă ea în contextul vieţii noastre. Deşi am ideile mele despre motivul pentru care m-am îmbolnăvit, sunt încă foarte nesigur. Va trebui să lupt cu boala întreaga viaţă? Se va descoperi vreun tratament? Ce impact are boala asupra familiei şi prietenilor mei? Indiferent de răspunsurile la aceste întrebări, ştiu că, în ultimă instanţă, rezultatul este determinat de percepţia mea asupra bolii. Am parte de medici extraordinari şi, din fericire, îmi permit cele mai bune tratamente posibile. Dar, dacă o terapie sau un tratament recomandat nu rezonează cu viziunea mea asupra bolii, în general, nu îl respect. Sau, după cum mi-a spus cu sinceritate un doctor: „Un tratament care nu ţine cont de părerea pacientului probabil că nu va avea efect”.
Din aceste motive, am profitat de ocazia de a scrie cuvântul-înainte al acestei minunate cărţi, opera bunului meu prieten şi medic Brian Boxer Wachler. Brian explorează magistral mecanismele percepţiei umane, ajutându-ne să ne înţelegem motivaţiile şi comportamentul. Ca oftalmolog renumit care efectuează operaţii zilnic, Brian m-a învăţat foarte multe despre percepţia asupra bolii şi de ce o perspectivă optimistă este esenţială pentru eficienţa tratamentului şi pentru a obţine rezultate bune. Ştiu din proprie experienţă că petrece ore întregi cu pacienţii, punându-le întrebări pentru a înţelege mai bine cum percep ei bolile de care suferă. A fost conştient de eforturile fizice şi psihice pe care le-am făcut pentru a-mi ţine boala sub control. „Ai un grad ridicat de inteligenţă perceptivă, Montei, fiindcă nu vrei să te laşi învins de boală. Persoanele proactive consideră că orice boală, oricât ar fi de devastatoare, poate fi ţinută sub control”, mi-a spus el. Prin astfel de conversaţii, Brian reuşeşte să-i identifice pe pacienţii care s-ar putea să nu facă faţă în mod corespunzător afecţiunii de care suferă, şi de asemenea să identifice şi să corecteze convingerile greşite. Odată ce află care este percepţia pacientului asupra bolii, îl ajută să-şi reorienteze convingerile într- o direcţie compatibilă cu tratamentul sau cu un rezultat mai bun.
Percepţia asupra bolii este un domeniu relativ nou. Oamenii de ştiinţă încă nu ştiu cum se formează percepţia noastră asupra bolilor de care suferim. Citind o carte precum Inteligenţa perceptivă vă puteţi îndoi şi mai mult de voi. Dar ştiţi ce? E un lucru bun.
O lecţie importantă pe care am învăţat-o atât din propria viaţă, cât şi din cartea lui Brian este că mintea umană nu funcţionează aşa cum credem noi. Foarte mulţi dintre noi se agaţă de convingeri rigide; suntem blocaţi în paradigme vechi, care nu funcţionează. Credem că memoria noastră reflectă adevărul obiectiv, dar nu e aşa. Toate amintirile ne sunt întru câtva distorsionate, deoarece au fost modelate, parţial, de percepţiile noastre. Avem impresia că există o cauză şi un efect, când de fapt este vorba despre o întâmplare sau o corelaţie. Ne vedem pe noi înşine şi lumea într-un anumit fel, dar astfel pierdem foarte multe ocazii – una dintre ele fiind ocazia de a creşte.
Ni se pare de multe ori că vedem şi înţelegem lumea aşa cum este, dar percepţiile ne sunt modelate de propria experienţă şi de dinamica noastră internă, fiind supuse iluziilor şi prejudecăţilor zilnice. Percepţia ne înşală în nenumărate moduri,

însă cartea de faţă nu este doar un catalog al erorilor umane. Ea ne dezvăluie adevărul despre percepţiile noastre – de unde provin, cum se dezvoltă, de ce cedăm în faţa lor şi ce putem face pentru a ne spori inteligenţa perceptivă. După cum afirmă Brian în această carte, întotdeauna vom avea propriile percepţii, mai mult sau mai puţin greşite. Specia umană nu va fi niciodată complet „luminată” în privinţa percepţiei şi, chiar dacă aşa ceva ar fi posibil, se va ajunge vreodată la un consens în privinţa a ce înseamnă „percepţie luminată”?
însă speranţa mea este că, parcurgând această carte, vom descoperi modul în care o înţelegere aprofundată a percepţiilor noastre ne poate schimba perspectiva asupra propriei persoane şi asupra celorlalţi. în esenţă, Inteligenţa perceptivă ne oferă o metodă de a ne privi conştiinţa, permiţându-ne să străpungem vălul perceptiv care ne înceţoşează gândirea şi să vedem lumea altfel. Nu-i aşa că ar fi nemaipomenit?

Montei Williams New York, 201

7Introducere

.Realitatea este doar o iluzie, însă foarte persistentă.”
Albert Einstein

în 2009, mii de vizitatori s-au adunat la Catedrala Sfânta Maria din Rathkeale, Irlanda, convinşi că o buturugă de lângă biserică înfăţişa silueta Fecioarei Maria.[1]
Conform estimărilor rezultate din diferite studii, între 10 şi 25% din populaţia globului susţine că a avut experienţe extracorporale.[2]
Conform National UFO Reporting Center (Centrul Naţional de Raportare a OZN-urilor) din SUA, în lume sunt raportate anual aproape 7 000 de obiecte zburătoare neidentificate.[3]

Fie că sunteţi sceptici sau nu, întrebarea pe care probabil că v-o puneţi în legătură cu informaţiile de mai sus este dacă fenomenele pomenite sunt reale sau constituie simple iluzii. Oare chiar au avut atâtea persoane asemenea experienţe remarcabile sau retrăiau toţi Festivalul Woodstock? Dacă fenomenele au avut loc, oare cei care au asistat la ele le-au interpretat exact cum s-au produs? Sau au fost victime ale unor halucinaţii în masă – ori poate chiar şi-au pierdut minţile? Persoanele care susţin că Fecioara Maria s-a întrupat într-o buturugă, că au avut o experienţă extracorporală sau că au văzut OZN-uri au ceva în comun: cred cu tărie în realitatea experienţei trăite. Sunt 100% sigure că lucrul pe care l-au văzut era real şi e puţin probabil să se lase convinse de contrariu, chiar dacă li se oferă explicaţii ştiinţifice şi logice.
Scopul acestei cărţi nu este să demaşte sau să pună la îndoială fenomene religioase, spirituale sau New Age; ar fi provocări prea puternice pentru mine. Ceea ce mă interesează este celebrul citat din Albert Einstein dat mai sus. Dacă realitatea nu este decât o iluzie, de ce iluzia e atât de persistentă? De ce sunt minţile noastre aşa de pregătite să accepte iluzia ca realitate? Mai mult decât atât, dincolo de iluzie există oare o realitate tangibilă?
în calitate de chirurg şi oftalmolog care şi-a dedicat întreaga carieră corectării vederii, sunt fascinat de conexiunile dintre cele cinci simţuri – văz, auz, miros, gust şi simţ tactil – şi de modul în care creierul nostru înregistrează şi interpretează semnalele primite de la ele pentru a distinge între realitate şi iluzie.
Interesul meu faţă de acest subiect datează de pe vremea când eram student în primul an la UCLA şi trebuia să decid ce cursuri să urmez. Tocmai fusesem respins de o fată pe care o plăceam şi mă întorsesem în camera mea ca să reflectez la metode mai bune de a invita fetele la întâlnire. încă de la o vârstă fragedă, mă fascina modul în care funcţionează creierul, în special la sexul opus. La biblioteca şcolii primare, am căutat în secret cartea Mai eşti acolo, Doamne? Sunt eu,

Margaret (Are You There, God? It's Me, Margaret)*. în primul an de facultate mă interesa foarte mult modul în care creierul primeşte informaţiile şi cum iau naştere percepţiile, aşa că am decis să studiez psihologia şi biologia. Am absolvit psihobiologia.

Să derulăm înainte până în 1999, la începutul carierei mele de oftalmolog. Aveam un pacient, de profesie salvamar, care voia să-şi facă o operaţie LASIK. La consultaţie am descoperit însă că suferea de keratoconus – o afecţiune a corneei care provoacă distorsiuni ale vederii – şi că boala era mai avansată la un ochi decât la celălalt. Totuşi, el nu observase ce discrepanţă există între ochii săi. De ce? Fiindcă ochiul cel bun preluase în asemenea măsură funcţia vizuală, încât diminuase impactul bolii asupra celuilalt. Deşi pacientul nu era conştient de ce se întâmplă cu vederea lui, creierul i se adaptase la noua realitate, pentru a compensa ceea ce altminteri ar fi fost o povară senzorială persistentă şi neplăcută. Din moment ce creierul este capabil să modifice fizic percepţia asupra vederii noastre, m-am întrebat: oare nu e posibil să modifice realitatea şi în alte privinţe, pentru a se conforma nevoilor noastre psihologice? De exemplu, dacă asistăm la un eveniment extrem de dureros şi copleşitor pe plan emoţional, oare subconştientul nostru nu caută să-l adapteze în funcţie de perspectiva noastră asupra lumii? Oare creierul nostru – care descifrează nuanţele evenimentelor petrecute în fiecare secundă, în fiecare zi – determină ce anume este „real” pentru a ne ajuta să supravieţuim şi să prosperăm?

Să dăm cărţile pe faţă. Putem fi oare siguri că există o realitate tangibilă? O canapea va fi o canapea şi peste un an – deşi ceva mai uzată, mai ales dacă aveţi copii şi animale de companie şi vă place pizza. Canapeaua nu se va transforma niciodată într-un câine.

Există însă oameni care fac identificări vizuale eronate. De exemplu, cei care suferă de degenerescenţă maculară – scăderea vederii în partea centrală a câmpului vizual, ce poate duce la pierderea vederii centrale – pot avea halucinaţii care nu sunt de natură psihiatrică, căci cortexul vizual al creierului lor nu decodifică adecvat semnalele primite de la ochi şi compensează creând alte imagini. Creierul nu se limitează la a completa imaginea obiectului privit, ci o înlocuieşte cu alta. Persoanele care suferă de sindromul Charles Bonnet, o afecţiune caracterizată prin halucinaţii vizuale şi considerată adesea, eronat, o boală mintală, reprezintă o dovadă vie a faptului că cele mai multe lucruri nu sunt întotdeauna ceea ce par.[4] (Vom discuta pe larg despre asta în capitolul 7.) Cei afectaţi de acest sindrom pot vedea imagini din cele mai diverse, de la modele abstracte la păsări, bebeluşi şi plaje cu nisip alb. însă ei ştiu că imaginile în cauză sunt iluzii vizuale, nu halucinaţii psihiatrice.

Realitatea degenerescenţei maculare şi a sindromului Charles Bonnet ne duce la o întrebare interesantă: oare vederea noastră obişnuită este tot o halucinaţie? Dacă 100 de persoane văd o raţă, însă o altă persoană vede un gerbil, putem fi siguri că ultima are vedenii (sau e pur şi simplu dusă cu pluta). Dar ce se întâmplă dacă 50% dintre persoanele care se uită la o raţă văd un gerbil? Oare toate au halucinaţii ori s-au molipsit de o afecţiune psihică severă, precum schizofrenia? Sau, cum s-a întâmplat cu vizitatorii care au văzut-o pe Fecioara Maria într-o buturugă, este oare ceva care-i face pe atâţia să vadă un gerbil, deşi există dovezi neîndoielnice (de pildă, o fotografie) că animalul este o raţă?

în această carte vom analiza capacitatea creierului de a interpreta şi a înţelege lumea, de ce simţurile noastre nu reflectă întotdeauna realitatea şi cum putem influenţa lumea din jur prin intermediul percepţiilor, în interior şi în exterior, într-adevăr, nu totul este exact aşa cum pare, iar percepţiile noastre sunt influenţate de numeroşi factori. O boală numită „sinestezie” îi face pe oameni să vadă muzica

sau să simtă gustul sunetelor.[5] (O altă formă de sinestezie conectează obiecte precum literele şi numerele cu o formă de percepţie senzorială precum culoarea sau gustul.) Chiar şi banala răceală, care afectează ochii, urechile, nasul şi gâtul – şi, fireşte, creierul, din moment ce capul este congestionat –, poate distorsiona modul în care percepem evenimentele cotidiene. Când ne simţim rău din cauza unei gripe, e posibil să percepem lumea din jur într-un mod atât de înceţoşat, încât să avem o viziune pesimistă asupra unor evenimente cu privire la care, de obicei, suntem optimişti.

Cât despre lipsa de somn, orice persoană care suferă de insomnie sau orice părinte de nou-născut poate confirma că modul în care percepe lumea este complet distorsionat şi că amintirea momentelor de după nopţile nedormite pare deformată şi ireală. Şi nu e nevoie să analizăm dosare de cercetare penală, probe criminalistice şi studii despre efectele alcoolului pentru a înţelege cum ne afectează consumul de alcool şi de droguri judecata şi simţurile.

Dezbaterea percepţie versus realitate este un subiect extrem de controversat. Recepţionăm realitatea prin intermediul propriilor filtre perceptive. Două persoane care ascultă aceeaşi conversaţie o pot interpreta în moduri total diferite şi fiecare poate fi convinsă că are dreptate. Membrii unor partide politice rivale care urmăresc o dezbatere politică televizată pot avea păreri complet opuse despre concluziile acesteia. Cei doisprezece juraţi care participă săptămâni întregi la un proces vor lua decizii diferite cu privire la vinovăţia acuzatului, deşi au văzut şi au auzit aceleaşi probe şi mărturii.

Cum e posibil ca aceste realităţi opuse să coexiste şi fiecare să fie considerată „adevărata realitate”? Pentru că noi creăm realitatea prin intermediul propriilor percepţii. Altfel spus, trăim în lumea pe care o percepem.

Ceea ce reprezintă realitatea pentru un şoim călător este pură ficţiune pentru o salamandră din Texas. Şorecarul cu coadă roşie trăieşte într-o lume de neînchipuit pentru o cârtiţă cu nas stelat. Fiecare om are o perspectivă unică asupra realităţii, la formarea căreia contribuie educaţia, psihologia, biologia, genetica, obiceiurile şi amintirile sale, ca să numim doar câţiva factori. Părerea papei despre viaţa de apoi este diametral opusă perspectivei marelui teoretician al fizicii Lawrence Krauss. Totuşi, fiecare dintre ei este convins că perspectiva lui e cea corectă. Este papa orbit de credinţa lui? Este Lawrence Krauss refractar la orice idee care nu se întemeiază riguros pe probe ştiinţifice? Fiecare dintre noi îşi creează propria versiune a lumii, care e complet diferită de a oricărui altcuiva. Cum ar putea fi altfel, din moment ce este modelată de percepţiile noastre? În general, ne modelăm percepţiile pentru a se potrivi poveştii pe care o creăm despre propria viaţă. Dar, uneori, percepţiile noastre lucrează pe ascuns, modelându-ne ele gândurile şi comportamentele.

Cu siguranţă, simţurile ne conectează la lumea din jur. Dar, dacă percepţiile ne modelează perspectiva asupra realităţii, înseamnă că suntem conectaţi şi la o lume fabricată. Şi-atunci, putem discerne vreodată ce este real şi ce nu?

Multe specii de animale văd lumea într-un mod pe care nici nu ni-l putem închipui. De pildă, în timp ce noi avem câte un cristalin în fiecare ochi, insectele pot avea până la 25 000, în funcţie de specie.[6] (Cum ar fi dacă am avea şi noi atâtea?) Ce impact au 25 000 de imagini simultane asupra modului în care o muscă percepe lumea? în mod asemănător, la oameni, frecvenţa critică de fuziune la stimuli luminoşi intermitenţi – frecvenţa începând de la care o sursă luminoasă intermitentă pare continuă – este de 50 de imagini pe secundă. Stimulii cu o frecvenţă mai mică sunt receptaţi imagine cu imagine; cei cu o frecvenţă mai mare apar ca lumină continuă. în schimb, puii de găină nu percep o mişcare ca fiind continuă decât de la o frecvenţă de peste 100 de impulsuri pe secundă, iar

muştele, de la 300 de impulsuri pe secundă.[7] Pentru aceste animale, lumea se transformă într-un film abia când noi suntem la a doua pungă de floricele.
Cum interpretăm experienţele trăite? Cum trece mintea umană dincolo de reflectarea pur reactivă a lucrurilor cu care intră în contact? Spre deosebire de rechini, nu vom fi niciodată capabili să detectăm de la distanţă impulsurile electrice foarte slabe pe care le transmite un peşte pe moarte sau să mirosim o picătură de sânge într-un milion de picături de apă de la jumătate de kilometru, însă avem un avantaj: capacitatea de a raţiona. Ea ne ajută să distingem între iluzie şi realitate.

Ce este inteligenţa perceptivă?

Am văzut diferite definiţii ale inteligenţei perceptive (IP), dar mie îmi place s-o definesc drept modul în care interpretăm şi, ocazional, manipulăm experienţele trăite pentru a face distincţia între fantezie şi realitate. IP se bazează, în mare măsură, pe simţurile şi instinctele noastre, dar deseori este influenţată şi distorsionată de emoţii şi amintiri. Ca şi în cazul altor tipuri de inteligenţă, unele persoane au o IP mai ridicată decât altele. însă IP este o abilitate dobândită. Ea se bazează pe atenţie şi conştientizare şi trebuie exersată pentru a deveni un obicei.
E posibil ca la început să reacţionaţi exagerat faţă de o situaţie sau împrejurare, însă, după ce dobândiţi cunoştinţe potrivite şi o altă perspectivă, s-ar putea să vă întrebaţi: oare interpretez situaţia corect şi iau decizia cea mai bună?
în excelenta lor carte The User's Manual for the Brain (Manualul de utilizare a creierului), autorii L. Michael Hali şi Bob G. Bodenhamer afirmă: „Problema nu este niciodată persoana noastră, experienţa sau situaţia prin care am trecut. Problema constă mereu în cadru, în filmul mental, în schemele superioare ce controlează desfăşurarea filmului".[8] în modul cum interpretăm ce ni se întâmplă. Dacă o pasăre care simte nevoia să se uşureze alege capul meu drept ţintă, pot fie să mă supăr, fie să-mi spun: „Aduce noroc!" (cum am învăţat de la tatăl meu născut în Brooklyn).
La ce serveşte amintirea vagă a unui incident dureros? Ce rost are să păstrăm această percepţie, posibil incorectă, a evenimentului, când putem s-o transformăm în ceva bun? Aici intervine abilitatea de ţintaş oferită de inteligenţa perceptivă. O IP dezvoltată identifică şi doboară o idee greşită care încearcă să ne saboteze. A avea o IP ridicată înseamnă a înţelege că mintea noastră este mai flexibilă decât credem şi că poate fi modelată în funcţie de nevoi. Inteligenţa perceptivă poate fi îmbunătăţită ca orice altă aptitudine, precum şofatul, practicarea unui sport sau cântatul la un instrument.
Mulţi oameni au supravieţuit unor incidente traumatice şi au luat decizii cruciale pe baza acelor experienţe. Perspectiva asupra evenimentelor trăite le-a modelat viaţa în sens pozitiv sau negativ. Nu incidentul în sine a determinat rezultatul; viitorul le-a fost hotărât de percepţia incidentului şi de modul în care au reacţionat. Supravieţuitorii „eroici" pe care-i vedem la televizor sau despre care citim în cărţi n-au făcut altceva decât să aplice principiile inteligenţei perceptive, în timp ce „victimele" au rămas paralizate.

Cum să-ţi ascuţi inteligenţa perceptivă

După cum am spus, din moment ce inteligenţa perceptivă este o aptitudine dobândită, e nevoie de exerciţiu ca s-o transformaţi într-un obicei. Să presupunem că într-o zi reacţionaţi nefavorabil la o situaţie. în loc să vă grăbiţi s- o interpretaţi negativ, puteţi să vă luaţi seama şi să vă întrebaţi: „Este asta cea mai bună alegere?" Dacă nu este, puteţi să faceţi apel la inteligenţa voastră perceptivă, să vă schimbaţi perspectiva şi să obţineţi un rezultat mai bun.

Am scris această carte în primul rând ca să vă ajut să conştientizaţi modul în care percepeţi şi reacţionaţi la lumea din jur, dinăuntru în afară. Sper din toată inima că, pe parcursul călătoriei pe care o vom face împreună, veţi înţelege cu mai multă claritate acest mister care este percepţia umană şi veţi lua decizii mai bune în funcţie de ce vă spun simţurile şi intuiţia. În capitolele următoare, vă voi arăta că înţelegerea şi dezvoltarea inteligenţei perceptive constituie poarta de acces către ceea ce se ascunde dincolo de gândurile, comportamentele şi emoţiile voastre. Nu neapărat în această ordine, veţi învăţa:

•de ce unii oameni nu pot să nu-şi cumpere o cană de 100 de dolari de cafea Kopi Luwak;

•cum ne ajută creierul să interpretăm lumea;

•când mintea ne vindecă şi când ne face mai mult rău;

•de ce ne agăţăm de iluzii;

•de ce ne simţim obligaţi să întoarcem o favoare;

•ce se întâmplă de fapt când vedem extraterestri în toiul nopţii;

•cum ne ajută o IP scăzută să savurăm mai mult arta;

•de ce unele persoane îl văd pe Iisus în fulgii de porumb;

•cum poate influenţa o IP ridicată inteligenţa perceptivă a maselor;

•de ce unii atieţi şi unele echipe sportive câştigă, iar alţii/altele pierd constant;
•cum reciprocitatea ne deturnează percepţiile;
•cum ne manipulează mintea imaginea publică a celebrităţilor;
•de ce părerea lui Mark Twain despre masturbare dovedeşte că avea o IP ridicată;

•de ce are Kim Kardashian West un impact social atât de puternic;

•cum îi îndoctrinează sectele pe cei cu o IP scăzută;

•de ce modul în care percepem timpul este adesea distorsionat;

•când e bine să ne ascultăm intuiţia.

Pe parcursul cărţii, vă voi oferi exemple şi studii de caz despre persoane cu o IP extraordinară şi alte exemple care s-ar putea să vă şocheze. În final, în capitolul 16, veţi găsi un test care vă ajută să determinaţi dacă aveţi o IP scăzută sau ridicată, precum şi câteva metode simple de a o dezvolta.

Peste 100 de ani, s-ar putea să nu mai recunoaştem ştiinţa de azi. Până atunci, sunt aproape sigur că vom fi cartografiat complet creierul, însă e posibil să nu facem niciun progres în înţelegerea modului în care percepem lumea. În viitor, la fel ca azi, vom continua să percepem. Într-un fel sau altul, zilnic, vom transforma inimaginabilul în imaginabil, aşa cum procedează orice fiinţă vie în felul ei inimitabil. După cum veţi vedea în capitolul următor, totul începe de la creierul uman.

Puneţi-vă centurile de siguranţă şi pregătiţi-vă de impact.

Capitolul 1. Sediul percepţiei
Bazele neurologice ale inteligenţei perceptive

Vă plimbaţi singuri în pădure, într-o noapte cu vânt. Aţi mai fost acolo de multe ori şi cunoaşteţi drumul, dar n-aţi mai mers niciodată singuri şi în niciun caz după lăsarea întunericului. Ajungeţi într-un luminiş şi vedeţi ceva neobişnuit în depărtare. Obiectul vă blochează drumul, aşa că înaintaţi cu atenţie, scrutând întunericul ca să vă daţi seama ce se ascunde acolo. Brusc, încremeniţi: obstacolul a luat forma unui animal mare, cu pielea strălucind în lumina lunii. îi simţiţi ochii scăpărători aţintiţi asupra voastră, măsurându-vă şi pregătindu-se de atac. îşi arată colţii ascuţiţi. Se apropie, iar inima vă bate nebuneşte în timp ce vă gândiţi dacă e cazul să luptaţi sau să fugiţi. Când sunteţi gata să fugiţi, creatura se năpusteşte către voi şi, din reflex, vă protejaţi faţa. Urlaţi cât vă ţin plămânii – până când vă daţi seama că „fiara" care v-a băgat în sperieţi nu era decât o pungă de gunoi plină de frunze şi crengi, ridicată de vânt. Scuturându- vă de gunoi, râdeţi de voi înşivă fiindcă aţi crezut că această pungă de gunoi era un animal monstruos. Vă continuaţi drumul.

în acest scenariu, în ce moment s-a format percepţia voastră asupra animalului? Oare vă aşteptaţi să vedeţi ceva periculos fiindcă eraţi pentru prima dată singuri în pădurea întunecată? Când obiectul a apărut în câmpul vostru vizual, v-aţi încordat şi aţi fost cuprinşi de frică?

A confunda o pungă cu un animal reflectă o IP redusă. De la bun început, obiectul ameninţător nu era decât o pungă de plastic plină cu frunze şi crengi. Era complet inofensivă, dar, în absenţa luminii, nu v-aţi putut da seama ce este; apoi a intervenit imaginaţia, completând detaliile lipsă. Poate aţi fost copleşiţi de nenumărate amintiri care v-au transmis mesaje subliminale: poate că aţi văzut un film de groază în care cineva a fost atacat de un animal hidos în pădure; poate că aţi citit în ziar despre un animal de pradă care trăieşte în pădurea aceea; poate că, în copilărie, mama v-a avertizat să nu vă aventuraţi niciodată singuri în pădure, fiindcă o rudă fusese atacată de un animal sălbatic într-o asemenea împrejurare; sau, cum se întâmplă adesea, poate că pădurea v-a amintit de imagini sinistre din basme ca Scufiţa Roşie sau din poveşti clasice precum Legenda călăreţului fără cap.

Fiecare individ percepe lucrurile în felul său. Aceleaşi circumstanţe pot genera interpretări extrem de diferite, în funcţie de inteligenţa perceptivă a persoanei în cauză. Poate că, aflat în aceeaşi situaţie ca voi, altcineva şi-ar fi dat seama imediat că punga era un obiect inofensiv care luase forma unui animal. Un al treilea, dimpotrivă, poate că ar fi intrat în panică şi ar fi închis ochii de frică. Punga de plastic şi conţinutul ei i-ar fi lovit faţa neprotejată, provocându-i zgârieturi şi vânătăi. înspăimântat, omul s-ar fi grăbit apoi să posteze pe internet despre cum a fost atacat de un monstru supranatural.

în acest capitol vom analiza lumea percepţiei umane: ce reprezintă, cum şi unde ia naştere, cum funcţionează creierul şi cum încearcă să dea un sens oricăror întâmplări.

Suntem cu toţii captivi într-o matrice?

în 1999, Andy şi Larry Wachowski au regizat un film ştiinţifico-fantastic de mare succes, numit Matricea (Matrix), cu Keanu Reeves în rolul lui Neo, un bărbat care descoperă că lumea în care trăim nu este reală.[1] în film, rasa umană face parte dintr-o vastă simulare pe calculator, în care energia oamenilor este utilizată pentru alimentarea roboţilor ce guvernează „lumea reală". în Matrice, toate experienţele oamenilor par cât se poate de reale; ei văd, simt, ating şi miros. Amintirile şi emoţiile lor provin din ceea ce se petrece în Matrice, şi acesta este modul în care percep realitatea de mulţi ani... până când Neo se alătură unei revolte şi luptă pentru a elibera minţile şi trupurile oamenilor, permiţându-le să trăiască în lumea reală, oricât de sumbră şi de nesigură ar fi ea.

Producătorul executiv, Andrew Mason, rezuma filmul astfel: „E vorba de întrebarea dacă ceea ce trăiesc în clipa asta este real sau nu”.[2] Firește, Matricea este doar un film ştiinţifico-fantastic. (Sper – cum am putea dovedi contrariul?) Dar ideea că e posibil să nu avem control asupra propriilor percepţii sau să nu trăim în „realitatea adevărată” este de-a dreptul fascinantă. Ca în scenariul cu punga, suntem chiar aşa de uşor de păcălit?

Desigur, creierul este „matricea” noastră primordială şi joacă un rol esenţial în felul în care percepem lumea din jurul nostru. Corpul nostru trimite semnale către creier, de la durere la plăcere, iar creierul, la rândul lui, răspunde cu interpretări ale acestora; nu doar ne spune dacă şi cum ar trebui să reacţionăm, ci şi stochează informaţiile pentru a le putea regăsi şi analiza ulterior.

Creierul este un organ, deşi este adesea numit un muşchi, întrucât „munceşte” şi guvernează toţi ceilalţi muşchi din corp, de la înălţimea poziţiei sale din craniu. Creierul poate fi disecat, măsurat şi studiat. Există însă şi altceva, pe care-l numim „minte” şi din care se naşte conştiinţa noastră. Spre deosebire de creier, mintea este transcendentă şi imposibil de cuantificat. Neurocercetătorul Sam Harris o descrie drept „ce înseamnă să fii tu”.[3] Spre deosebire de rinichi, de inimă sau de plămâni, conştiinţa nu poate fi transplantată dintr-o persoană în alta.

întrebarea provocatoare este: ce rol joacă mintea în percepţie şi în inteligenţa perceptivă, spre deosebire de rolul jucat de creier? E mintea sediul percepţiei, undeva în creier? E cumva microscopică sau chiar invizibilă şi localizată într-un lob sau o sinapsă? Sau se află în altă parte?

Aceste întrebări devin şi mai complicate când luăm în considerare şi corpul. Uneori, corpul pare să fie doar şoferul personal al creierului. însă studii neuroştiinţifice recente aduc dovezi convingătoare că sistemul nervos şi creierul se întrepătrund într-atât, printr-o reţea complexă de receptori şi conexiuni, încât ar fi absurd să le considerăm entităţi separate, ca în viziunea carteziană despre corp. Prin urmare, orice explicaţie a inteligenţei perceptive depinde de corectitudinea argumentului neurobiologiei că, deşi mintea şi corpul sunt interdependente, mintea nu este totuna cu creierul. Dacă demonstrăm adevărul acestei afirmaţii, avem o şansă să identificăm sursa inteligenţei perceptive – fără temerea paranoidă că suntem captivi într-o matrice care guvernează întregul spectacol cosmic.

Să deschidem uşile percepţiei

în introducere, am spus că inteligenţa perceptivă este modul în care interpretăm şi, ocazional, manipulăm experienţele trăite pentru a face distincţia între fantezie şi realitate.

Dar ce înseamnă cuvântul percepţie în acest context?

în Dicţionarul online Merriam-Webster, percepţia este definită drept „modul în care ne gândim la sau înţelegem ceva ori pe cineva; capacitatea de a înţelege sau a observa ceva cu uşurinţă; de a observa sau a înţelege ceva prin intermediul unuia dintre simţuri”.[4] Această definiţie explică termenul într-un mod bazai, dar nu explică rolul pe care-l joacă percepţia atunci când interpretarea se bazează pe o sumedenie de factori exteriori simţurilor noastre – anume intuiţia (sau instinctul), experienţele personale, localizarea în timp şi aşa mai departe.

Prin urmare, pentru a interpreta experienţele trăite e nevoie de mult mai mult decât de simpla percepţie. Când percepem ceva – cum ar fi obiectul înfricoşător din pădure din Legenda călăreţului fără cap –, nu înseamnă nici pe departe că ne facem o imagine corectă. Percepţia implică informaţii imediate, brute, nefiltrate, care pătrund în mintea noastră înainte de a fi procesate prin gândire şi acţiune. Când interpretăm obiectul ca având piele lucioasă, ochi scăpărători şi colţi ascuţiţi, mintea a făcut un salt extraordinar: percepţia a transformat concluzia pe

care o trăseserăm în noua noastră realitate. în acest scenariu, am lua nota 4 la inteligenţă perceptivă.
în cartea sa An Inquiry into the Human Mind: On the Principles of Common Sense[5] (O explorare a minţii umane.Despre principiile bunului-simţ), filosoful scoţian din secolul al XVIII-lea Thomas Reid a examinat conceptul de experienţă nemijlocită, susţinând că procesul percepţiei trebuie să cuprindă şi o idee sau o noţiune despre obiectul perceput: „Prin urmare, dacă ne referim la acea acţiune a minţii noastre pe care o numim percepţia unui obiect exterior al simţurilor, o vom găsi în următoarele trei lucruri: în primul rând, o concepţie sau idee a obiectului perceput; în al doilea rând, o convingere şi o credinţă puternice şi irezistibile în existenţa sa prezentă; şi, în al treilea rând, faptul că această convingere şi credinţă sunt nemijlocite, şi nu efectul unui raţionament".
De când suntem bebeluşi, simţim şi recunoaştem obiecte în forma lor imediată, ceea ce ne permite să avem o experienţă a lor imediată şi nemijlocită. în acest fel ne convingem de realitatea obiectului perceput. Odată ce această percepţie se leagă de senzaţie – o funcţie directă a creierului –, experienţa simţurilor creează o legătură cu modelele mentale ale creierului.
Gândiţi-vă ce se întâmplă când mirosim un trandafir. Deşi mirosul este doar o percepţie, el devine o senzaţie când ne dăm seama că trandafirul miroase plăcut – în afara cazului în care suntem alergici la trandafiri. Mirosul poate fi un purtător de plăcere senzorială sau de neplăcere. Senzaţia se bazează pe simplul fapt de a mirosi, pe când percepţia se bazează pe interpretarea mirosului. Dacă vă gândiţi că veţi vedea un trandafir săptămâna viitoare, anticipaţi că veţi simţi un anumit miros plăcut; dacă sunteţi alergici la trandafiri, veţi alege alt drum ca să evitaţi o vizită la alergolog. Aceste două reacţii reflectă principiile de bază ale inteligenţei perceptive.
Când cade un copac sau cum să vă bateţi capul cu filosofía
Iată o enigmă ştiinţifică şi filosofică existentă de secole, propusă în 1710 de filosoful irlandez George Berkeley: Dacă într-o pădure cade un copac şi nu e nimeni în preajmă care să-l audă, mai produce vreun sunet? Răspunsul este neîndoielnic da – dar asta fiindcă v-am păcălit. îmi pare rău, dar trebuie să menţionez un lucru: „nimeni" se referă la fiinţe umane; fireşte, animalele aud, aşa că sunetul produs de căderea copacului este cu siguranţă auzit de fiinţele non-umane din apropiere. însă un sunet trebuie să fie perceput fizic de o fiinţă vie ca să fie real?
Filosofii încă dezbat această problemă – mai ales cei obsedaţi de ideea că simţurile există doar în mintea noastră –, însă mulţi fizicieni caută răspunsul în teoria mecanicii cuantice.[6] Un sunet este produs când o sursă face să vibreze moleculele unui alt material (precum aerul sau apa), creând unde moleculare. Prin urmare, răspunsul tehnic, ştiinţific, este afirmativ: un copac care cade produce întotdeauna un sunet, indiferent dacă în apropiere sunt sau nu oameni (sau animale) care să-l audă, întrucât o undă moleculară a fost creată.
Haideţi să aprofundăm puţin perspectiva ştiinţifică. Avem o idee generală despre cum sună un copac care cade: buf! Dacă în apropiere nu s-a aflat niciun om care să audă bufnitura, ştim că ea s-a produs datorită amintirii sunetului – pe care l- am perceput ca realitate fiindcă l-am auzit la un moment dat şi, eventual, am simţit vibraţia. Mintea noastră a interpretat unda moleculară ca pe o bufnitură deoarece cunoaştem, din surse diverse, sunetul produs de un copac care se loveşte de pământ – poate că am auzit sunetul respectiv în pădure sau într-o înregistrare (în filme, la televizor sau la radio). Nu am formulat niciodată un – scenariu în care căderea unui copac nu produce niciun sunet.
Suprasolicitare senzorială

Văz, auz, miros, gust şi simţ tactil: fiecare simţ este suficient de important pentru a fi guvernat de un anumit organ (ochi, urechi, nas, gură şi piele). Lumea abundă în stimuli, iar simţurile noastre reacţionează la ele în mod voluntar şi involuntar. Putem să simţim parfumul unui trandafir de pe drum sau să observăm floarea, să ne îndreptăm spre ea în mod intenţionat, să ne apropiem nările de petale şi să-i inspirăm parfumul după pofta inimii.

Fără îndoială, vă întrebaţi cum are loc de fapt acest proces. Pentru ca un obiect să devină perceptibil, e nevoie de o acţiune complexă a unuia sau mai multor simţuri care operează concomitent sau separat. Organele noastre de simţ conţin celule receptoare care detectează senzaţii fizice.[7] Există receptori generali, răspândiţi în tot corpul, şi receptori specializaţi, precum receptorii chimici (chemoreceptori) din nas şi din gură, fotoreceptorii din ochi şi mecanoreceptorii din urechi. Aceste celule receptoare înregistrează stimulul şi îi convertesc energia într-un semnal electrochimic care transmite informaţii despre stimul către creier, prin intermediul sistemului nervos.

în continuare, semnalele electrice sunt direcţionate către un punct de prelucrare primară din apropiere, unde sunt procesate caracteristicile iniţiale ale informaţiei, în funcţie de natura stimulului originar – adică mirosul, gustul, textura etc. Apoi informaţia astfel modificată este transmisă către talamus, o structură din profunzimea creierului responsabilă de transmiterea semnalelor senzoriale şi motorii şi de reglarea stării de veghe şi de somn.[8]

Talamusul joacă rolul indispensabil de prim filtru al simţurilor noastre, determinând ce semnale merg mai departe către cortexul cerebral. De pildă, ca să vedem, retina trebuie să transmită un semnal către talamus, prin intermediul nervilor optici; acolo, datele vechi se conectează cu noile informaţii pentru a crea un mesaj, care apoi este transportat către cortexul vizual.

Să nu uităm de neocortex, parte esenţială a cortexului cerebral, care contribuie la reglarea unor funcţii precum percepţia senzorială, comenzile motorii, raţionamentul spaţial, gândirea conştientă şi, la oameni, limbajul.[9] Unele studii sugerează că neocortexul este responsabil de diferenţele de percepţie a lumii înconjurătoare.

Pare destul de simplu, nu-i aşa? însă creierul este cu mult mai complex.

Creierul creează percepţia sau percepţia creează creierul?

Iată ceva la care să reflectaţi: aproape tot ceea ce percepem ar putea fi o simulare mentală internă a lumii exterioare, modelată ocazional de date exemplificatoare colectate de la simţurile noastre. înainte să ridicaţi neîncrezători din sprâncene, ţineţi minte că aceasta nu este o teorie New Age la modă, ci o concepţie ştiinţifică larg răspândită.

Cu alte cuvinte, ne aflăm chiar în centrul Matricei (deşi nu trăim într-o realitate falsă creată de roboţi). Realitatea există, dar tot ce vedem, auzim, simţim, atingem şi mirosim este în capul nostru, datorită „sistemului de realitate virtuală încorporat" al creierului, după cum îl numeşte Bahar Gholipour, şeful de la BrainDecoder.com.[10] Sunt, fireşte, şi mulţi neurologi care nu vor fi de acord cu această idee.

în orice caz, cei care studiază creierul par să convină că atât informaţiile senzoriale, cât şi modelele noastre mentale joacă un rol esenţial în modul în care interpretăm lumea din jur. Din primele clipe de viaţă, creierul învaţă din experienţă şi construieşte imagini pentru a prezice viitoare interacţiuni cu mediul. Este un joc de supravieţuire primitiv. întrucât creierul nu poate procesa miliarde de semnale senzoriale până în cele mai mici detalii, recurgem la experienţe anterioare pentru a completa golurile, a accelera procesul sau a trage concluzii pripite bazate pe emoţii. Presupuneţi că luminile roşii intermitente din oglinda

retrovizoare aparţin unei maşini de poliţie fiindcă nu aţi oprit la stop. Inima începe să vă bată nebuneşte, deoarece aţi primit o amendă cu două luni în urmă, iar dacă mai primiţi încă una, asigurarea se va scumpi. Ar dura prea mult să analizăm toate impulsurile senzoriale din acest scenariu, dar, pe scurt, putem spune că mintea v-a înşelat şi v-a redus inteligenţa perceptivă. Luminile roşii aparţin unei ambulanţe. Inteligenţa voastră perceptivă nu este infailibilă.

Din moment ce facem judecăţi conştiente şi subconştiente despre nenumărate informaţii – deseori fără ca simţurile noastre să fi efectuat o analiză recentă sau completă –, putem spune că până la 90% din ceea ce percepem e transformat – într-o creaţie a minţii noastre, deşi uneori se întâmplă să ajungem şi la concluzii (aproape) corecte. Dar capacitatea de a determina cum şi unde s-a amestecat creierul în percepţiile noastre se vede în felul cum ne antrenăm inteligenţa perceptivă şi ne controlăm simţul realităţii.

Ce este creierul?

Poate aveţi impresia că ştim foarte multe despre creierul uman. La urma urmei, cercetările în domeniu au luat avânt. în ultimii doi ani, atât SUA, cât şi Uniunea Europeană au lansat noi programe de studiu pentru o mai bună înţelegere a creierului. Tehnologiile de înregistrare a activităţii cerebrale se dezvoltă într-un ritm extraordinar. Oamenii de ştiinţă încep, în sfârşit, să descifreze mecanismele foarte complexe ale bolilor ce afectează creierul şi modalităţile de tratare a acestora. La Universitatea de Stat din Ohio, cercetătorii au folosit celule dermice pentru a creşte un „minicreier", sau organoid, care reprezintă echivalentul genetic al creierului unui făt uman şi poate fi folosit pentru a combate cancerul şi autismul, boala Parkinson şi boala Alzheimer, precum şi alte afecţiuni neurologice grave.[11] Toate acestea au apărut imediat după ambiţioasa Iniţiativă de Cercetare a Creierului prin Promovarea de Neurotehnologii Inovatoare (Brain Research through Advancing Innovative Neurotechnologies sau BRAIN – acronim care sigur i-a făcut pe unii cercetători să se simtă isteţi), menită să accelereze „înţelegerea reţelelor neurale" şi să „dezvolte o înţelegere fundamentală a creierului".[12]

Totuşi, aşa cum raporta New York Times în 2014, volumul tot mai mare de informaţii despre creier ilustrează un paradox al progresului: toate aceste realizări importante nu fac decât să sublinieze cât de puţine ştim de fapt.[13] După cum spunea Aristotel, cu cât ştii mai multe, cu atât îţi dai seama mai bine că nu ştii. A spune despre creier că este un organ complex este eufemismul eufemismelor. Creierul uman obişnuit are circa 90 de miliarde de neuroni, care alcătuiesc 100 de trilioane de conexiuni sau sinapse. La un aşa grad de complexitate, întotdeauna vor rămâne întrebări fără răspuns.

Descrierea neurologică pe care am făcut-o la începutul capitolului explică pe scurt cele trei etape principale ale percepţiei cerebrale din perspectivă tehnică şi ne ajută enorm să înţelegem cum stau lucrurile din perspectivă medicală; specialiştii din domeniul sănătăţii identifică şi tratează zilnic boli care afectează aceste sisteme. Există însă nenumărate lucruri pe care încă nu le ştim şi nu le înţelegem despre mecanismele percepţiei cerebrale şi despre staţiile intermediare dintre cele trei puncte. Creierul este un puzzle cu foarte multe piese lipsă.

Deşi creierul interpretează constant semnalele primite, noi nu suntem computere sau roboţi.[14] De fapt, nu e nimic concret în modul în care gestionează creierul fluxul neîncetat de date: pentru el, undele electromagnetice nu sunt unde propriu-zise, ci imagini şi culori. Când vă uitaţi la telefonul mobil, nu sunteţi conştienţi de lungimile de undă ale tuturor culorilor de pe ecran. (Sau cel puţin aşa sper, fiindcă, dacă le vedeţi, sunt convins că armata ar dori să vă reţină pentru studii aprofundate.) Când ascultaţi o melodie, nu zâmbiţi datorită amplitudinilor şi

frecvenţelor agreabile ale sunetelor. Când mergeţi la restaurant şi simţiţi mirosul preparatelor din bucătărie, e puţin probabil să spuneţi: „Uau! Ce plăcuţi sunt aceşti compuşi chimici dizolvaţi în aer care au intrat în contact cu simţul meu olfactiv!” Pur şi simplu sunteţi nerăbdători să vă înfruptaţi din nişte bunătăţi. La fel, percepţia noastră foloseşte scurtături fiindcă aşa e mai eficient. Culorile, sunetele, mirosurile şi gusturile reprezintă produsele finale ale experienţelor noastre senzoriale.

Creierul nostru are o sarcină aparent imposibilă: să integreze stimulii externi în ceea ce e autogenerat. Aparent nu e mare lucru, dar asta ne ajută să înţelegem cum facem distincţie între lumea exterioară şi noi înşine. Este începutul procesului prin care creierul sortează avalanşa de date din lumea exterioară şi le oferă o semnificaţie.

La urma urmei, asta e treaba lui – să construiască o imagine a lumii pe baza stimulilor primiţi şi să o lege de ceea ce ne amintim, vrem şi avem nevoie. Dacă privim sistemul nervos din perspectiva senzaţiilor care ajung la creier şi a acţiunilor iniţiate acolo, pare să fie vorba de un fel de inteligenţă care hotărăşte totul. Dar de ce un organ în aparenţă atât de logic are adesea dificultăţi în domeniul IP şi în a distinge între ce este real şi ce nu?

în capitolul următor, vom cerceta remarcabila capacitate a creierului de a ne vindeca atunci când ne concentrăm asupra percepţiilor şi gândurilor potrivite şi vom afla de ce devenim nişte nevrotici neputincioşi când permitem fricilor noastre să guverneze complexa interacţiune dintre minte şi corp

.Capitolul 2. Mintea mai presus (şi mai prejos) de materie

Autovindecare şi autosabotare

Dacă sunteţi unul dintre milioanele de oameni care suferă de dureri de spate şi de alte afecţiuni cronice similare, se poate ca suferinţele voastre să fi fost desconsiderate de prieteni, rude şi chiar colegi, care să vă fi spus în repetate rânduri: „E doar în capul tău”. Foarte util, nu-i aşa? între timp, durerea persistentă de spate e atât de puternică, încât nu puteţi să staţi nici jos, nici în picioare, nici să faceţi exerciţii fizice, nici să dormiţi. Cu siguranţă că simţiţi – durerea în corp, nu în minte.

Conform unui studiu din 2008, oamenii cheltuiesc anual aproximativ 86 de miliarde de dolari pe medicamente fără prescripţie medicală şi pe intervenţii chirurgicale, precum şi pe nenumărate vizite la chiropracticieni, ortopezi, fizio-terapeuţi, acupunctori, profesori de yoga, maeştri de reiki, maseuri şi o mulţime de alţi specialişti, pentru a-şi trata durerile cronice de spate şi din zona cervicală.[1] Ştiu că, în multe cazuri, aceste tratamente pot ameliora semnificativ situaţia pentru un timp şi nu aş critica niciodată munca unui terapeut, însă mă întreb dacă majoritatea celor care suferă de asemenea dureri chiar se fac bine. Oare putem scăpa de dureri şi suferinţe numai prin puterea gândului?

Povestea lui Montei

în prefaţă, Montei Williams a povestit despre lupta sa cu scleroza multiplă, o boală foarte dificil de tratat, deşi numărul persoanelor afectate se ridică la două milioane şi jumătate pe plan mondial.[2] Montei nu e nici pe departe singura celebritate care a fost tratată de scleroză multiplă; regretatul comedian Richard Pryor, actriţa Teri Garr, scriitoarea Joan Didion, cântăreţul de muzică country Clay Walker şi actorul David Lander (fanii serialelor TV din anii '70 poate şi-l amintesc drept personajul Squiggy din Laverne & Shirley) au suferit sau suferă de această maladie.[3] însă, indiferent dacă sunteţi sau nu o celebritate, simptomele sclerozei multiple sunt cât se poate de reale, iar încercările de a găsi o soluţie pot fi extrem de anevoioase.

Mă bucur nespus că Montei are veşti încurajatoare. Cu siguranţă, după cum spunea, are un regim strict de viaţă şi se străduieşte constant să reducă stresul (ceea ce e esenţial pentru atenuarea simptomelor sclerozei multiple, ca să nu mai vorbim despre majoritatea celorlalte bolì). în plus, e norocos să aibă o reţea de sprijin extraordinară, formată din prieteni şi familie. Dar, cum am observat, cel mai important aspect al succesului său în lupta cu această cumplită maladie este modul în care o percepe; aşa poate să-şi păstreze optimismul şi să facă eforturi pentru a ţine boala sub control. Montei are o inteligenţă perceptivă ridicată: îşi înfruntă boala cu capul sus, îşi stabileşte priorităţi clare, are grijă de sănătatea lui, e conştient de corpul, gândurile şi emoţiile sale şi, mai presus de orice, nu cedează în faţa unor false realităţi, precum gândirea negativă, pesimismul şi tratamentele medicale inutile şi riscante.

Credinţa că ne putem ameliora o gamă vastă de probleme de sănătate fiind conştienţi de percepţiile noastre nu este o prostie. Conform unui număr imens de studii, creierul uman este capabil de adevărate miracole, iar unii specialişti de vârf din diverse domenii includ în activitatea lor, pe lângă remedii şi tratamente tradiţionale, filosofia prezenţei conştiente (mindfulness). Dar cum funcţionează, mai exact, legătura minte-corp? Şi cum ne putem dezvolta inteligenţa perceptivă pentru a ne îmbunătăţi sănătatea şi a nu cădea victimă iluziilor care ne fac rău?

Nebuni şi sexy

Poate aţi auzit povestea lui Kris Carr, o actriţă şi fotografă, care a descoperit de Ziua îndrăgostiţilor, în 2003, că ficatul ei era plin de leziuni canceroase.[4]1 s-a spus că această formă rară de cancer e incurabilă şi că tratamentele nu pot decât să amâne deznodământul inevitabil. Deşi nu există niciun tratament sau operaţie pentru boala ei, un deceniu mai târziu, Kris duce o viaţă sănătoasă şi fericită. Cum a reuşit? Trăindu-şi viaţa din plin, cu o atitudine pe care a prezentat-o detaliat în mai multe cărţi, printre care populara Crazy Sexy Cancer Tips (Ponturi nebuneşti şi sexy despre cancer), precum şi în documentarul cu acelaşi nume realizat chiar de ea.[5]

Kris practică un tip special de mindfulness, prin care nu lasă cancerul s-o doboare şi îl consideră un catalizator al schimbării. Termenul „sexy” se referă la faptul că profită din plin de fiecare clipă şi refuză să se lase definită de boală. Nu doar că şi-a transformat complet viaţa, trecând de la actorie la scris şi conferinţe despre beneficiile unui stil de viaţă sănătos, dar a creat un grup de sprijin pentru bolnavii de cancer (pe care-l numeşte o „gaşcă”) şi şi-a formulat propria filosofie despre sănătate, care combină medicina occidentală cu tratamente alternative. După cum a descris-o Scientific American, „Carr face parte din grupul tot mai numeros al celor care, deşi suferă de cancer, continuă să trăiască şi să prospere, graţie atât progreselor medicale, cât şi unui curent din oncologie care admite că tratamentele excesive din trecut au fost o greşeală şi acceptă medicina alternativă ca partener în procesul de vindecare”.

Un studiu realizat recent de profesoara Lisa R. Yanek de la Universitatea Johns Hopkins arată că o atitudine pozitivă poate reduce riscul de infarct în cazul persoanelor cu antecedente familiale de boli cardiovasculare.[6] Potrivit unor studii menţionate de Harvard Medical School, optimismul nu numai că reduce stresul şi riscul afecţiunilor cardiace, ci favorizează şi recuperarea în urma unei intervenţii chirurgicale pe cord, reduce tensiunea arterială şi previne un nou infarct. Există dovezi substanţiale că până şi a zâmbi sau a râde mai mult zilnic este benefic pentru sănătate şi contribuie la prevenirea bolilor.[7] Cei care zâmbesc, râd, se bucură de viaţă şi nu se lasă copleşiţi de probleme au o inteligenţă perceptivă ridicată, deseori fără s-o ştie. Poate şi mai clar dovedite sunt nenumăratele beneficii ale meditaţiei mindfulness şi contribuţia ei la combaterea unor afecţiuni precum durerile de spate, psoriazisul, insomnia şi chiar bolile mintale. într-un studiu celebru realizat de Jon Kabat-Zinn, creatorul metodei de reducere a stresului bazată pe mindfulness, pacienţii cu psoriazis care au meditat în timpul fototerapiei s-au vindecat de patru ori mai repede decât cei care au trecut doar prin terapia cu lumină ultravioletă, fără a medita.[8] Modul în care ne folosim creierul poate avea o influenţă enormă asupra bolii.

Percepţia bolilor ni se fixează în creier de la o vârstă fragedă. Dacă am asistat direct la durerea şi suferinţa îndelungată a unui bunic, părinte, frate/soră sau prieten apropiat care a murit de cancer sau o altă afecţiune potenţial fatală, e posibil ca amintirea acestui lucru să ne bântuie şi să ne provoace frică şi un stres cumplit dacă se întâmplă să ajungem în aceeaşi situaţie. Emoţiile puternice nu duc neapărat la îmbolnăvire, dar agravează situaţia când boala s-a instalat în corp. Cel mai rău este când frica şi stresul alimentează o atitudine negativă (inteligenţă perceptivă scăzută), care exacerbează şi grăbeşte evoluţia bolii şi/sau a simptomelor sale, scade imunitatea şi duce la o mulţime de complicaţii medicale. Daniel Siegel, autorul cărţii revoluţionare Mindsight. Noua ştiinţă a transformării personale (Mindsight. The New Science of Personal Transformation), descrie efectele dăunătoare ale gândurilor negative: „Conştientizarea gândurilor negative, precum frică, ostilitate, trădare sau tristeţe, este esenţială pentru sănătate, întrucât aceste gânduri – care în domeniul meu se numesc procese neuronale neintegrate – sunt asemenea unor găuri negre.[9] Forţa lor gravitaţională este atât de puternică, încât ne absorb toată energia vitală. Ne influenţează sănătatea minţii, flexibilitatea şi fluiditatea ei, capacitatea ei de a simţi bucurie şi recunoştinţă. Ne afectează relaţiile, ducând la comportamente rigide sau interacţiuni agresive. De asemenea, ne influenţează corpul, inclusiv sistemul nervos şi sistemul imunitar". Iertarea nedreptăţilor trecute este un prim pas major către eliberarea de negativism şi îmbunătăţirea inteligenţei perceptive.

Meditaţia şi alte practici de mindfulness pot vindeca toate bolile? Nu chiar, însă, precum spunea bunica despre supa de pui, „n-au ce să strice". Puterea vindecătoare a relaxării şi a unei atitudini pozitive este susţinută de numeroase dovezi ştiinţifice. A ne păstra optimismul când suntem bolnavi ne face să fim o prezenţă mai plăcută şi, ca urmare, îi inspiră pe alţii să ne ajute la nevoie. O reţea socială solidă (oameni reali, nu prieteni de pe Facebook) şi psihoterapia ne ajută să ne menţinem optimismul.

O viziune pozitivă ne permite să găsim şi tratamente eficiente pe care medicina convenţională încă nu le-a adoptat. în propria mea practică medicală am fost martor direct la rolul pe care îl poate avea optimismul în obţinerea unor rezultate bune. Sindromul ochilor uscaţi afectează milioane de femei din SUA şi, deseori, este o afecţiune cronică. Acum mai bine de zece ani, am inventat o cremă specială pentru ochi, cu o eficacitate de 95% în rezolvarea simptomelor uscăciunii oculare, mai ales în cazuri greu de tratat. De-a lungul anilor, am ţinut prelegeri în faţa a mii

de oftalmologi şi am scris în publicaţii de specialitate despre cercetările şi tratamentul meu pentru sindromul ochilor uscaţi. Din moment ce nicio companie farmaceutică nu comercializează această cremă (ea trebuie preparată la farmacie) – şi fiindcă multor medici oftalmologi nu le place să prescrie un tratament de acest tip –, multe femei au suferit sau suferă de această problemă ani sau chiar decenii, fără a avea parte de un tratament eficient. Femeile optimiste care refuză să accepte că problema lor este incurabilă îşi iau viaţa în mâini, caută remedii alternative şi descoperă tratamentul meu.

Un exemplu bun este pacienta mea Victoria Principal, actriţă devenită antreprenoare, care a suferit de uscăciune oculară ani întregi şi pe care tratamentele urmate nu au ajutat-o. Victoria, care are o IP ridicată, şi-a păstrat speranţa că trebuie să existe un tratament eficient, altul decât cele prescrise de medicii pe care-i întâlnise. Această atitudine pozitivă i-a permis să întreprindă propriile cercetări, care, în cele din urmă, au condus-o la mine şi la un tratament reuşit, după ani de tratamente convenţionale zadarnice. O asemenea atitudine vă poate ajuta şi pe voi să găsiţi tratamente pentru afecţiuni considerate incurabile de medicina convenţională. Un alt pacient al meu cu o IP ridicată e un bun exemplu. Jamal Crawford, jucător de baschet din NBA (National Basket Association), suferea de o pigmentare maronie a albului ochilor, ca nişte „pistrui”. Era frustrant, fiindcă pistruii se vedeau în fotografiile şi înregistrările meciurilor. De obicei, medicii le spun pacienţilor cu această problemă că nu există tratament şi că trebuie să se resemneze. Jamal a studiat problema şi a descoperit metoda pe care o folosesc eu în cazul „pistruilor”, şi astfel a scăpat de ei.

Optimismul reflectă o inteligenţă perceptivă ridicată şi vă poate ajuta să descoperiţi tratamente medicale revoluţionare în situaţii pe care alţii le consideră lipsite de speranţă.

Puteţi să vă influenţaţi singuri inteligenţa perceptivă în privinţa problemelor de sănătate. Atitudinea pozitivă favorizează obţinerea unor rezultate pozitive, cum s-a întâmplat cu Montei Williams şi Kris Carr. în schimb, pesimismul şi victimizarea pot avea efecte de durată asupra celor pe care-i lăsăm în urmă – partener de viaţă, copii sau nepoţi –, provocându-le frică şi suferinţă inutile. Deşi este important să fim consultaţi de profesionişti din domeniul medical dacă avem simptome care s-ar putea dovedi problematice, a ne plânge constant e contraproductiv. Mult mai sănătos şi mai eficient este să ne descărcăm din când în când în faţa unui confident răbdător sau a unui terapeut, ca să ne eliberăm de emoţiile negative şi de frustrările cauzate de suferinţă. Pe de altă parte, dacă vă plângeţi mereu prietenilor, familiei şi colegilor, veţi fi percepuţi ca nişte veşnici plângăcioşi. înainte de a porni pe această cale nefericită, întrebaţi-vă: „Aşa vreau să-şi amintească lumea de mine?”

Corpul şi mintea: marea iluzie

Ce sunt, de fapt, iluziile? Iluziile reprezintă distorsiuni ale percepţiilor noastre care pot avea nenumărate forme, dar care ne afectează în principal simţurile. Cel mai frecvent apar în cazul percepţiei vizuale. Reprezentarea tipică a iluziei în filmele de Hollywood este eroul care moare de sete în mijlocul deşertului şi trăieşte un miraj. Experienţa poate fi numită de-a dreptul halucinaţie.

Iluziile sunt foarte frecvente, căci creierul ne poate păcăli oricare simţ, convingându-ne că imposibilul este real. Există numeroase cazuri de persoane cu un membru amputat care continuă să simtă durere în zona respectivă mult timp după amputare. Unii cercetători sunt de părere că aceste dureri-fantomă sunt provocate de terminaţii nervoase de la capătul membrului tăiat; alţii cred că în creier persistă amintirea lui.[10] Vă propun o cale de mijloc. Amintirea membrului şi percepţii anterioare ale durerii contribuie deopotrivă la apariţia acestor senzaţii

care par cât se poate de reale. Când terminaţiile nervoase transmit durere, creierul nu are altă metodă de a interpreta senzaţia decât să revină la o amintire familiară despre membrul respectiv.
Ipohondrii, în special, trăiesc într-o mare iluzie care le deformează şi le scade inteligenţa perceptivă. Asta nu înseamnă că percepţia unei dureri sau boli nu este reală pentru ei. Dacă n-ar fi aşa, aceste una din douăzeci de persoane care îşi petrec viaţa în vizite inutile la medic n-ar mai pierde vremea în săli de aşteptare, n-ar mai da banii pe consultaţii medicale şi n-ar mai consuma energie emoţională făcându-şi griji în permanenţă.
Conform Diagnostic and Statistic Manual of Mental Disorders (Manual de Diagnosticare şi Clasificare Statistică a Tulburărilor Mintale), pentru a fi diagnosticată oficial cu ipohondrie (sau hipocondrie, în limbaj medical), persoana trebuie să fie convinsă că suferă de o boală timp de cel puţin şase luni, în pofida probelor medicale contrare. Ipohondrii cred cu tărie în bolile lor şi suferă cu adevărat; mulţi cad pradă depresiei profunde.[11] Dar cum de au ajuns percepţiile lor să fie atât de eronate?

Basme şi boli false

Dacă sunteţi ipohondri, s-ar putea să vă simţiţi ceva mai bine ştiind că vă aflaţi în compania selectă a unor talente creatoare deosebite, precum Tennessee Williams, Marcel Proust şi Andy Warhol.[12] Hans Christian Andersen, autorul danez de poveşti pentru copii din secolul al XIX-lea, a fost şi el un ipohondru cunoscut. Nu doar că era convins că un mic semn inofensiv de deasupra unui ochi avea să i se împrăştie pe toată faţa, dar s-a temut întreaga viaţă să nu fie îngropat de viu, motiv pentru care purta cu el în permanenţă un bileţel pe care scria: „Nu sunt mort, doar par”. Andersen a lăsat în urmă texte nemuritoare ale literaturii pentru copii. Printre creaţiile sale se numără Hainele cele noi ale împăratului, o poveste celebră despre influenţa maselor asupra inteligenţei perceptive: dacă regele crede că hainele sale invizibile există cu adevărat, oamenii lui pretind că le văd şi ei. (în capitolul 12 găsiţi mai multe detalii despre spiritul de turmă.)
Ipohondrii obişnuiţi să audă clişeul: „E doar în capul tău” suferă de o afecţiune medicală cât se poate de reală, şi anume tulburarea de anxietate. Cauza ei este o inteligenţă perceptivă redusă; mintea se blochează într-un cerc de semnale care avertizează că e ceva în neregulă (deşi, cel puţin la început, nu este). Iluzia devine atât de convingătoare, încât mintea traduce semnalul într-o senzaţie de durere care, conform relatărilor celor implicaţi, pare perfect reală. Psihologii sunt de părere că ipohondria poate avea diverse cauze, printre care un părinte anxios, sufocant, care suferă la rândul lui de ipohondrie (nevroze şi frici transmise de la o generaţie la alta); reacţia faţă de un deces sau o boală în familie; o traumă din trecut; un abuz fizic sau emoţional din copilărie.
în prezent, unii specialişti emit teoria că avalanşa de simptome şi diagnostice la care avem acces prin intermediul motoarelor de căutare precum Google sau al chestionarelor online poate şi ea cauza ipohondrie, doar prin puterea sugestiei.[13] Ironic, avalanşa de informaţii medicale la care avem acces liber 24 de ore din 24 provoacă foarte multă anxietate inutilă – o afecţiune medicală reală –, care n-ar fi existat altfel. Tehnologia este o armă cu două tăişuri.
Inteligenţa noastră perceptivă este suprasolicitată constant de nevoia de a sorta volumul mare de avertismente referitoare la sănătate ce apar zilnic pe site-urile medicale şi cele de ştiri sau în bloguri. Reţelele de socializare ne permit să distribuim cu uşurinţă articole prietenilor şi familiei, contribuind astfel la răspândirea informaţiilor virale, adevărate sau nu. (Un val recent de astfel de postări afirma în mod greşit că Centrul pentru Prevenirea şi Controlul Bolilor le sfătuieşte pe mame să întrerupă alăptatul pentru a spori eficienţa vaccinurilor.[14])

Dacă vedem pe Facebook un articol despre o boală, pe care l-am primit şi pe e-mail de la sora, verişoara, cea mai bună prietenă şi colega noastră de serviciu, el riscă să ne deformeze percepţia, făcându-ne să credem că e posibil să suferim de o boală gravă – ceea ce poate duce la diverse probleme, de la insomnie (fiindcă ne facem griji cu privire la boală şi suntem tentaţi să căutăm noi şi noi informaţii despre ea) până la depresie. Internetül este o lume plină de informaţii – nu întotdeauna corecte – care ne pot transforma în ipohondri dacă nu ne folosim inteligenţa perceptivă pentru a discerne ce este real şi ce nu. Prin conştientizarea propriei situaţii şi cu ajutorul unui tratament adecvat, ipohondrii îşi pot îmbunătăţi inteligenţa perceptivă şi-şi pot recunoaşte iluziile.

Cât despre cei care se tem că au sub pat nişte omuleţi verzi cu arme laser, ei bine, acesta e un tip de iluzie complet diferit, despre care vom discuta în capitolul următor

.Capitolul 3. Lucrurile nu sunt ceea ce par

Iluzii şi trucuri ale minţii

Harry Houdini, cel mai cunoscut iluzionist şi magician de la începutul secolului XX – şi, poate, din toate timpurile –, spunea: „Ceea ce ochii văd şi urechile aud, mintea crede”.

Fiinţele umane adoră misterele. Suntem fascinaţi de iluzii şi de magie, de aceea nu ne deranjează să lăsăm deoparte pentru o vreme filtrul care separă realitatea de fantezie, să ne reducem de bunăvoie inteligenţa perceptivă şi să permitem imaginaţiei noastre să fie vrăjită de spectacol. De aceea, oamenii se înghesuie să vadă artişti talentaţi precum Penn şi Teller, David Blaine şi David Copperfield. Pe lângă magie, mai există un tip de iluzionism cunoscut drept mentalism, în care artişti ca Derren Brown şi Max Maven recurg la trucuri isteţe pentru a da impresia că pot citi sau controla mintea spectatorilor.[1] (Sunt convins că fiicele mele gemene de 11 ani se specializează în acest tip de vrăjitorie.)

Unii magicieni şi mentalişti recunosc deschis în faţa publicului că faptele lor nu se bazează pe fenomene paranormale. Penn şi Teller, în special, dezvăluie publicului secretele trucurilor folosite, însă continuă să-şi încânte spectatorii, fiindcă scamatoriile lor şi alte metode profesionale necesită atâta practică şi antrenament, încât publicul nu poate ţine pasul cu măiestria de care dau dovadă.

Există şi oameni cunoscuţi pentru capacitatea lor de a crea remarcabile iluzii paranormale.[2] La sfârşitul anilor 1970, Agenţia Militară americană de Contrainformaţii a creat un serviciu special, numit Proiectul StarGate, cu scopul de a investiga fenomenele paranormale şi a stabili dacă anumite abilităţi de acest tip pot fi măsurate şi folosite în scop militar.[3] Ca în Dosarele X, aşa-i? Pe vremea aceea, guvernul american considera proiectul suficient de promiţător ca să investească banii contribuabililor în testarea unor indivizi precum Uri Geller şi Ingo Swann, celebri pentru abilităţile lor, mai ales legate de vederea la distanţă – capacitatea de a vedea obiecte aflate în altă parte (în cazul lui Swann, imagini de pe alte planete, precum Jupiter), fără a fi ajuns vreodată acolo.[4] Multe dintre isprăvile lor n-au fost explicate ştiinţific nici până azi.

Apoi, firește, există scepticii – cum ar fi James Randi.[5] El însuşi magician de succes, „Uimitorul Randi” şi-a dedicat viaţa descifrării fenomenelor paranormale şi afirma la un moment dat: „E posibil ca Uri Geller să aibă capacităţi extrasenzoriale cu ajutorul cărora poate îndoi linguri; dacă e aşa, pare să se chinuie cam tare”.

Cred că Randi este pur şi simplu gelos. Margaret Thatcher a spus cândva despre cei care o criticau: „Dacă detractorii mei m-ar vedea umblând pe apa Tamisei, ar spune că fac asta fiindcă nu ştiu să înot”.[6]
E perfect în regulă să credeţi în magie şi în iluzii şi să nu puneţi la îndoială această artă; la urma urmei, e o formă de spectacol. Spectatorii pot spune: „Mi-a plăcut la nebunie trucul ăla, deşi habar n-am cum l-a făcut”. Ideea este să acceptăm că e un truc. Pragul unei inteligenţe perceptive scăzute este depăşit când oamenii sunt siguri că ceea ce văd pe scenă este 100% real, indiferent cât de neverosimil ar fi. La celălalt capăt al spectrului se află scepticii îndârjiţi, cu o gândire atât de concretă, încât nu pot concepe existenţa unor lucruri pe care nu le pot explica personal prin logică şi prin simţuri. Toţi avem diferite grade de inteligenţă perceptivă când vine vorba de iluzii, iar majoritatea suntem undeva la mijloc între aceste extreme.
Totuşi, celor mai mulţi dintre noi le e greu să accepte perspectiva celor care se agaţă de iluziile lor chiar dacă li se demonstrează că acestea nu au nicio bază reală. Fiindcă inteligenţa noastră perceptivă „realistă” nu înregistrează şi nu acceptă aceste iluzii, îi dispreţuim pe cei care le dau crezare – oricât de inteligenţi ar fi în alte privinţe – şi-i etichetăm drept naivi sau cu termeni mai puţin diplomatici. De ce „receptorii” inteligenţei lor perceptive le permit să accepte iluziile drept realitate?
în mare măsură, cei care cred în ceva vor să creadă. Le plac iluziile şi, conştient sau inconştient, îşi doresc atât de mult să fie reale, încât permit inteligenţei lor perceptive să le ia de bune. Vor să creadă în miracole şi în iluzii fiindcă e plăcut să-şi imagineze că există oameni care au „puteri deosebite” şi pot face lucruri remarcabile. (Vezi avalanşa de filme şi programe TV cu supereroi, de la Femeia Fantastică şi Răzbunătorii la Superman, Batman, Apărătorii şi X-Men.)
Oricum ar fi, n-avem cum să evităm concluzia că, pentru a distinge realitatea de iluzie, ne bazăm irevocabil pe masa de ţesut sensibil, de 1,36 kilograme greutate, dinăuntrul craniului nostru. Pe parcursul acestui capitol, veţi afla că mintea noastră poate perpetua iluzii care par absolut reale.

Materia primă a viselor lucide întunecate

O cunoştinţă mi-a spus odată că, pe vremea când avea cinci ani şi locuia într-o casă cu două etaje din Queens, a văzut un extraterestru plutind lângă fereastra dormitorului său de la etaj. După mai bine de patru decenii, glumeşte pe seama viziunii sale şi ştie, logic, că lângă fereastra lui n-a apărut niciun extraterestru; a fost doar o iluzie. Nu susţine în niciun fel existenţa extraterestrilor, dar încă îşi aminteşte clar faţa şi antenele verzi lipite de geam şi ochii bulbucaţi care se uitau ţintă la el. Amintirea acestei iluzii continuă să fie extraordinar de reală. Cum se face că i-a rămas aşa de proaspătă în minte după atâţia ani?
Milioane de oameni, dintre care mulţi sunt convinşi că au fost răpiţi, pretind că au văzut extraterestri. Lăsând deoparte teoriile conspiraţiei, baloanele meteorologice confundate cu OZN-uri, pretinsele muşamalizări ale unor evenimente bizare (precum în Roswell, New Mexico), relatările „la prima mână” şi aşa mai departe, nu există dovezi solide că am fost vizitaţi regulat de extraterestri. întrebat dacă există extraterestri, Cari Sagan a răspuns: „Eu ofer argumentele standard – există o sumedenie de planete, moleculele vieţii se află pretutindeni –, folosesc cuvântul «miliarde» şi aşa mai departe. Apoi spun că aş fi consternat dacă n-ar exista inteligenţe extraterestre, dar, că fireşte, deocamdată nu există dovezi convingătoare în acest sens”.[7]
Atunci de ce atâţia oameni cred că „adevărul e pe undeva”, cum spunea Fox Mulder din Dosarele X? Până când nu vor găsi dovezi contrare, oamenii de ştiinţă

vor continua să susţină că experienţele cu extraterestri şi multe alte fenomene reprezintă iluzii intense, create de imaginaţia noastră în timp ce dormim. „Dar cum se face că par atât de reale?” veţi întreba. Cel mai probabil, indivizii care le trăiesc suferă de o tulburare frecventă cunoscută drept paralizie în somn, ce pare să afecteze patru din zece persoane.

Oamenii care prezintă simptome ale paraliziei în somn au impresia că sunt treji, când sunt fie pe cale să adoarmă, fie pe punctul de a se trezi.[8] Se află între conştient şi inconştient, iar creierul îi face să creadă că tot ce se petrece în acele momente este real. în această situaţie, creierul şi simţurile lor intră sub stăpânirea „viselor lucide întunecate”[9] (versiunea extremă a „viselor lucide”, termen propus de Frederik van Eeden în 1911[10]), iar imaginaţia lor o ia razna. Plutind între lumea conştientă şi cea subconştientă, visătorii aceştia nu se pot mişca (deşi pot încerca). încremeniţi şi neputincioşi, observă cum lângă patul lor apar extraterestri sau persoane necunoscute. Sau se simt ca şi cum ar fi loviţi de o lumină orbitoare, transportaţi pe o navă, întinşi pe un pat din metal şi supuşi experimentelor de nişte omuleţi verzi. După ce se trezesc de-a binelea, sunt paralizaţi de frică, iar deseori retrăiesc durerea fizică şi senzaţia de groază din timpul visului lucid.

Dar de ce sunt anume întâlnirile cu extraterestrii un fenomen atât de răspândit? Când suferim de paralizie în somn, mintea noastră nu ştie ce să creadă despre aceste iluzii şi e bulversată încercând să le găsească un sens. Simţurile noastre sunt atât de active, încât semnalele pe care le trimit spre creier sunt interpretate drept un tipar familiar din imaginaţia noastră: extraterestrii. Undeva în profunzimea minţii avem cu toţii amintirea unui extraterestru dintr-un film, o emisiune TV, o carte sau chiar un desen SF. Deşi factorul declanşator al imaginii ar putea fi înrădăcinat adânc în psihicul nostru – de pildă, o senzaţie de neajutorare provocată de o traumă ascunsă din copilărie –, traducerea iluziei din vis are loc la nivelul minţii, şi astfel apare convingerea că extraterestrii sunt reali.

Suntem înconjuraţi zilnic de imagini care rămân stocate în banca noastră de memorie. Cunoştinţa pe care am menţionat-o la început recunoaşte că, de la o vârstă fragedă, se uita frecvent la serialul TV Star Trek şi la alte programe SF împreună cu tatăl său. Nu e exclus, deci, ca viziunea unui extraterestru să-i fi ajuns în prim-planul unui vis lucid întunecat fiindcă mintea lui tânără şi impresionabilă încă procesa o imagine plină de culoare văzută la televizor.

Când creierul nostru nu poate identifica o iluzie – aşa cum se întâmplă într-un vis lucid întunecat –, mintea ne convinge că lucrul respectiv s-a întâmplat în realitate, fiindcă nu putem concepe cum de nişte emoţii şi senzaţii atât de dramatice nu sunt adevărate deşi păreau foarte reale. Am trăit şi eu asemenea experienţe. în noaptea dinainte de a scrie acest capitol, am avut un episod de paralizie în somn. Mă cazasem singur la un hotel din Chattanooga, Tennessee, ca să asist la un concurs de canotaj. în somn, am avut impresia că m-am trezit şi am văzut lângă mine un bărbat care mă ţinea de braţ şi de umăr, ţintuindu-mă de pat. Nu-mi puteam mişca nicio parte a corpului. în plus, nu puteam striga după ajutor. într-un final, m-am trezit şi mi-am dat seama că avusesem un vis lucid întunecat, adică un episod de paralizie în somn.

în timpul unui asemenea episod, în minte ne apar imagini de parcă le-am vedea cu ochii noştri. Chiar şi la multă vreme după un asemenea eveniment, putem descrie în detaliu toate senzaţiile intense pe care le-am trăit, de pildă, durerea simţită când un extraterestru ne-a înfipt un ac în braţ sau mirosul bizar, nepământesc, din sala de experimente de pe nava extraterestră. E, fireşte, înfricoşător, dar în realitate e doar mintea noastră care ne bulversează inteligenţa perceptivă scăzută.

Nu pot să pretind că toate confruntările cu extraterestri se încadrează în categoria viselor lucide întunecate sau că la baza tuturor experienţelor de acest gen se află o

inteligenţă perceptivă redusă. Au existat şi incidente dovedite în cadrul cărora grupuri de oameni (mai mulţi în aceeaşi zi) au observat obiecte misterioase. Aceste evenimente sunt fotografiate şi înregistrate, iar în unele cazuri (sau în mai multe), e posibil ca obiectele să fi fost baloane meteorologice sau ca imaginile să fi fost prelucrate (lucru uşor de realizat azi). Dar există şi incidente care continuă să sfideze orice explicaţie.

De curând, eu şi soţia mea am călătorit o săptămână în Peru împreună cu Ana Zamalloa, ghidă turistică educată şi respectată, cu o experienţă de 23 de ani, iar în timpul excursiei am ajuns să ne cunoaştem bine. La Machu Picchu, Ana ne-a spus că zona aceea era un tărâm mistic, sacru pentru incaşi. Ştia mulţi oameni, inclusiv un prieten al ei, care susţineau că văzuseră acolo spirite sau fantome în timpul nopţii. (De fapt, obiectivul turistic nici nu mai este deschis seara.)

Ana ne-a povestit o întâmplare din 1999 despre un client al său, Jerry Wills, bioenergoterapeut din Arizona, care venise în Peru în concediu. Jerry i-a spus că fusese adus ca bebeluş pe Pământ de pe o altă planetă. Ea a râs şi l-a luat peste picior. Jerry nu s-a simţit câtuşi de puţin jignit, dar a rostit pe un ton relaxat: „Mâine vor veni prietenii mei".

în dimineaţa următoare, Ana l-a condus pe muntele Huayna Picchu. Jerry i-a arătat canionul care ducea spre muntele aflat la dreapta de Machu Picchu. Prin binoclu, Ana a zărit un obiect cu un diametru de aproximativ 3-4 metri apărând chiar sub vârful muntelui, într-un loc inaccesibil drumeţilor. Era o sferă mare, metalică, gri cu negru deasupra, care nu semăna deloc cu un balon meteorologic (sau orice alt tip de balon) şi care se deplasa înainte şi înapoi. Ana a exclamat „Dumnezeule!" şi a studiat-o timp de 15 minute împreună cu grupul de turişti, apoi şi-a continuat călătoria. Mi-a spus că nu mai văzuse niciodată aşa ceva. Nu visa şi nici nu avea halucinaţii, de vreme ce turiştii uluiţi au văzut sfera la fel de limpede ca ea; mai mult, un membru al grupului a filmat fenomenul şi l-a vizionat apoi. Şi nici nu simţea paralizie sau frică, simptome tipice pentru un vis lucid întunecat survenit în cursul paraliziei în somn.

Ce s-a petrecut acolo? A fost un caz de inteligenţă perceptivă redusă? Aş zice că nu, şi iată de ce: pe lângă faptul că Ana era o persoană de încredere şi spusele ei erau credibile, n-a pus întâmplarea pe seama vreunui fenomen extraterestru sau supranatural şi nici nu l-a promovat. Pur şi simplu a relatat ce văzuse, iar asta mă face să accept că, într-adevăr, a asistat la ceva neobişnuit. Până când ştiinţa ne va oferi dovezi precise, putem să lăsăm chestiunea deschisă sau să speculăm pe marginea ei. A admite existenţa unui mister inexplicabil – cu o doză sănătoasă de scepticism ştiinţific – ne stimulează imaginaţia şi ne face să ne mirăm permanent de lumea în care trăim.

Arta – iluzie sau minciună?

Pablo Picasso afirma odată: „Ştim cu toţii că Arta nu este adevărul. Arta este o minciună care ne ajută să vedem adevărul – sau cel puţin adevărul pe care ne este dat să-l înţelegem. Artistul trebuie să ştie să-i convingă pe alţii de adevărul minciunilor sale".[11]

Ce voia să spună Picasso? Unde e „minciuna" într-o natură moartă cu o vază cu flori colorate? Iar dacă toate creaţiile artistice sunt o minciună, de ce există muzee, expoziţii şi exponate? De ce avem nevoie de artişti, inclusiv de Picasso? Deşi sunt destui cărora le place să inventeze verzi şi uscate, cine vrea să fie minţit?

Pentru a explica această nevoie, trebuie să analizăm creierul, care ne ajută să interpretăm mozaicul de linii, culori, tipare şi imagini pe care îl considerăm artă. Cu mult înainte ca oamenii să aibă habar de neuroştiinţe, artiştii au creat iluzii

atrăgătoare, incitante, ale unor oameni, locuri şi lucruri care nu existau, dar care păreau cât se poate de reale. Ei ne modelează inteligenţa perceptivă, provocându-ne constant şi cerându-ne să le acordăm atenţie şi să le interpretăm creaţiile.
De secole, pictorii au folosit anumite culori pentru a crea impresia de profunzime, efect numit „cromostereoptic”.[12] (Spuneţi asta de zece ori repede.) De exemplu, culoarea roşie dă impresia de apropiere, iar cea albastră de distanţă, motiv pentru care pictorii folosesc albastru şi alte nuanţe reci pentru a reprezenta imagini îndepărtate.
Culoarea şi luminanţa sunt esenţiale pentru artişti. Retina umană conţine trei categorii de celule de tip „conuri”: roşii, albastre şi verzi. Vă daţi seama ce culoare vedeţi deoarece creierul compară activităţile a două sau trei conuri. Un alt fenomen, luminanţa – cantitatea de lumină emisă sau reflectată de un obiect într-o anumită direcţie –, combină activitatea conurilor pentru a măsura câtă lumină pare să străbată o anumită zonă.
Pentru a da impresia de tridimensional şi realism, pictorii adaugă anumite elemente, precum luminozitatea şi umbrele, care n-ar exista ca atare în realitate în scena respectivă, dar care rezonează cu aşteptările înrădăcinate în creierul nostru referitoare la „cum ar trebui să fie” lucrurile, păcălindu-ne.
Creierul identifică uşor şi chipurile din operele de artă, chiar dacă ele sunt construite din linii colorate, pete de culoare sau imagini disparate (ca într-un tablou de Chuck Close).[13] Cercetătorii au descoperit că amigdala, partea creierului care răspunde de emoţii şi de reacţia „luptă sau fugi”, reacţionează mai tare la fotografii înceţoşate cu feţe care exprimă frică decât la imagini nemodificate sau foarte detaliate ale chipurilor respective. Pe de altă parte, zona din creier răspunzătoare de recunoaşterea facială este mai puţin activă când faţa pe care o privim este înceţoşată, ceea ce ar putea însemna că suntem mai implicaţi emoţional când partea orientată spre detalii a sistemului nostru vizual nu este solicitată, ca atunci când ne uităm la tablouri impresioniste, în care feţele sunt adesea colorate sau conturate în mod nerealist.

Toate la un loc: teatru, muzică, pictură şi iluzie

Ca nu cumva să credeţi că pictorii sunt singurii capabili să se joace cu inteligenţa noastră perceptivă, haideţi să examinăm o operă contemporană remarcabilă şi felul cum combină teatrul, muzica şi pictura pentru a explora procesul creativ şi chiar a pune sub semnul întrebării realitatea.[14] Muzicalul Sunday in the Park with George (Duminică în parc cu George), câştigător al Premiului Pulitzer, cu muzică şi versuri de Stephen Sondheim şi scenariu de James Lapine, ne arată cum arta este creată dintr-o varietate de perspective. în primul act, o versiune fictivă a pictorului impresionist de secol al XIX-lea Georges-Pierre Seurat îşi compune direct pe scenă capodopera, O după-amiază de duminică pe insula Grand Jatte. (Mai întâi face schiţe în parc, apoi le încorporează într-un tablou impresionant în atelierul său.) în acest timp îl vedem cum evocă şi organizează personajele din tablou, cum controlează mediul din jur (la un moment dat desenează şi şterge un copac, care dispare, afectând realitatea unuia dintre personaje), cum cântă prin intermediul personajelor (printre care şi un câine!) şi cum se îndrăgosteşte de Dot, modelul său (şi profită de afecţiunea ei), împreună, muzica, versurile şi prezenţa fizică a lui Seurat în timp ce pictează reflectă stilul poantilist revoluţionar al artistului (de unde şi numele simbolic al iubitei sale [dot = „punct”]).
în realitate, pictorul Seurat reprezenta culorile şi lumina prin tuşe punctate – de exemplu, punea albastru lângă galben pentru a crea iluzia de verde –, iar spectacolul ne oferă ocazia să vedem această extraordinară tehnică artistică în acţiune şi să ne lăsăm păcăliţi de iluzia culorilor combinate (inteligenţă perceptivă redusă). Când tabloul realist fuzionează cu actorii încremeniţi în faţa lui, avem

impresia că asistăm la crearea unei opere de artă pe scenă, sub ochii noştri. Teatrul ne activează, stimulează şi manipulează inteligenţa perceptivă, aprofundând relaţia dintre actori şi public; în acelaşi timp, creează în timp real iluzia unei alte realităţi, iar noi pornim bucuroşi în călătorie.
Unul dintre tablourile care s-au întipărit în memoria multora dintre noi este capodopera expresionistă Ţipătul, pictată de Edvard Munch în 1893.[15] Când privim tabloul, simţim automat chinul personajului din prim-plan şi e posibil chiar să ne amintim spiralele de culoare din spatele lui (sau al ei – sexul personajului este neclar). Munch a creat o iluzie puternică; a tradus sunetul unui ţipăt în ceva ce poate fi vizualizat prin undele care se rostogolesc pe cealaltă parte a balustradei. Ţipătul este atât de sugestiv, încât personajul din tablou parcă se lichefiază. Pictura impresionează la atât de multe niveluri nu doar datorită reacţiei emoţionale pe care o trezeşte în privitor, ci şi fiindcă se crede că întâmplarea zugrăvită este autobiografică. Ideea tabloului îşi are originea în reacţia explozivă a lui Munch după ce a fost părăsit de două persoane, vizibile aici în fundal. Indiferent dacă a fost conştient de asta sau nu, Munch ne-a distorsionat percepţia în mod foarte eficient, făcându-ne să credem că tabloul său emite un sunet şi perturbă fizic mediul şi personajele, ajungând chiar să le schimbe forma – dovada unei inteligenţe perceptive scăzute la nivel de detaliu din partea privitorilor.
Un alt pictor expresionist, Vincent van Gogh, suferea enorm din cauza percepţiilor sale intense, pe care le preschimba în viziuni şi vise distorsionate pictate pe pânză.[16] Inteligenţa sa perceptivă era complet dezechilibrată; pentru el, o căpiţă de fân nu era o căpiţă de fân, ci un lucru viu, care respira. Se prea poate ca van Gogh să fi văzut căpiţa în felul acesta, în mintea sa, când o studia şi o picta. Probabil nu există pictor ale cărui viaţă şi operă (plus relaţia dintre cele două) să fi fost analizate în asemenea măsură ca ale lui van Gogh. Nu vom şti niciodată sigur dacă suferea de epilepsie de lob temporal, tulburare bipolară, intoxicaţie cu plumb, depresie sau schizofrenie, aşa cum s-a sugerat. Indiferent care era cauza inteligenţei sale perceptive distorsionate, putem deduce că mintea îi juca mereu feste; credea atât de mult în iluziile sale, încât a simţit nevoia să le transpună în artă.

Orbiţi de ştiinţă: se poate dovedi că iluziile sunt... simple iluzii

în acest capitol am cercetat modul în care inteligenţa noastră perceptivă poate fi deturnată de tot felul de iluzii care se manifestă prin acte de magie, boli închipuite, vise şi artă. Ce are de spus ştiinţa, concretă şi cu picioarele pe pământ cum e, despre motivul pentru care nu renunţăm la lumea iluziilor? în lucrarea sa Phaidon, Platon scria: „Este un anume grad de adevăr în ce ne dau vederea şi auzul când până şi poeţii ne tot spun că nimic nu este întocmai aşa cum auzim sau cum vedem?” Ulterior adăuga: „Cât de iluzorii cunoştinţe ne dau atât privirea sau auzul, cât şi orice simţ”.[17]
Ca medic, n-aş pune niciodată la îndoială anumite adevăruri ştiinţifice: cum detectează ochii lumina, cum călătoreşte sunetul prin canalul auditiv, cum simte pielea atingerile şi aşa mai departe. Şi totuşi, oamenii de ştiinţă sunt încântaţi să pună la îndoială cunoştinţele ştiinţifice actuale, pentru că foarte multe lucruri rămân încă neexplicate, iar descoperirea unor informaţii noi poate duce la găsirea unor tratamente mai bune. Nu trebuie să ne mulţumim cu starea de fapt, ci să ne străduim în permanenţă să înţelegem lumea mai bine. Dacă nu le-aş fi ameninţat convingerile multora dintre colegii mei oftalmologi şi chirurgi prin crearea unui tratament non-invaziv pentru keratoconus, Holcomb C3-R® (numit după pilotul de bob american Steven Holcomb, medaliat cu aur la Jocurile Olimpice), mii de

pacienţi ar fi fost supuşi unor intervenţii invazive şi dureroase de transplant de cornee.**

Suntem înconjuraţi în permanenţă de iluzii, iar de gradul de dezvoltare a inteligenţei noastre perceptive depinde dacă le acceptăm ca reale sau nu. Seara târziu, când staţi singuri în camera cufundată în beznă, vi se pare că haina de pe umeraş începe să ia forma unei fiinţe umane? Fireşte, reacţia voastră este să aprindeţi lumina ca să vă asiguraţi că inteligenţa voastră perceptivă nu se înşală, deşi, logic vorbind, ştiţi că e vorba de o haină. Să mergem şi mai departe: dacă în toiul nopţii se produce o pană de curent şi nu aveţi lumânări sau lanternă, haina începe să arate ca un hoţ cu o armă în mână? Să spunem că asta se întâmplă de Halloween, că aţi mâncat prea multe bomboane şi afară e o furtună cu tunete şi trăsnete. Inteligenţa voastră perceptivă a suferit brusc o transformare ostilă şi vede haina ca pe o fantomă sau un monstru oribil.

Iluziile pot fi percepute la multe niveluri şi pot varia de la un om la altul, în funcţie de anatomia creierului. într-un studiu, mai multor persoane li s-a cerut să privească o ilustraţie Ponzo – o iluzie optică geometrică înfăţişând o cale ferată care se pierde în depărtare, brăzdată de două bare galbene orizontale.[18] Potrivit lui Mărio Ponzo, psihologul italian care a inventat acest gen de ilustraţii, mintea umană estimează dimensiunea unui obiect în funcţie de fundalul pe care se află acesta. Cercetătorii au folosit tehnologie RMNf (imagistică prin rezonanţă magnetică funcţională) pentru a scana creierele subiecţilor în timp ce aceştia priveau ilustraţia. Magnitudinea iluziei a fost determinată întrebându-i pe subiecţi cât de mare trebuie să fie bara de jos pentru a da impresia că are aceeaşi dimensiune ca şi cea de sus. Deşi subiecţii au perceput una dintre bare (pe cea de sus) ca fiind mai mare, magnitudinea efectului varia considerabil de la o persoană la alta. Aceste diferenţe au fost localizate pe suprafaţa cortexului vizual primar, aflat în partea din spate a creierului. Cercetătorii au descoperit că o persoană trăia iluzia cu atât mai intens cu cât cortexul ei vizual primar era mai mic. Deşi cortexul vizual primar influenţează amploarea iluziei, inteligenţa perceptivă a individului îl face să decidă dacă iluzia este reală sau nu.

La cursul de introducere în psihologie de la UCLA din primul meu an de studenţie, am aflat despre un studiu în care mai mulţi studenţi fuseseră puşi să poarte ochelari cu lentile prismatice care răsturnau câmpul vizual, pentru a ilustra remarcabila maleabilitate a percepţiilor. Percepţiile sunt ca nişte muşchi pe care îi antrenăm, mai ales ca să evităm confuziile. Participanţii la studiu trebuiseră să poarte ochelarii tot timpul (mai puţin când dormeau), mai multe zile la rând. Purtarea lentilelor respective le distorsiona complet vederea şi percepţiile. Vă puteţi imagina cum e să conduci o maşină când totul e cu susu-n jos?[19] însă, după o săptămână de purtat ochelarii, subiecţii au constatat că vederea li se adaptase şi că lumea părea din nou normală. Când au renunţat la ochelari, au fost iar dezorientaţi pentru scurt timp, până când vederea li s-a readaptat. Iată o demonstraţie ştiinţifică foarte bună a faptului că, în realitate, creierul acţionează ca un muşchi şi are capacitatea de a corecta o iluzie cunoscută, chiar dacă pentru a face asta creează o nouă iluzie.

în încheierea unui discurs susţinut la Conferinţa Being Human din 2012, neurocercetătorul şi artistul Beau Lotto afirma: „Ori nu există iluzii, ori totul e o iluzie. Iar din moment ce oricum suntem toţi în mare parte plini de iluzii, ar fi bine ca măcar să ni le alegem”.[20] Această afirmaţie este valabilă pentru tipul de iluzii descrise în acest capitol, dar în capitolul următor vom vedea dacă rezistă şi când inteligenţa noastră perceptivă se confruntă cu iluzia supremă: moartea.

Capitolul 4. în afara corpului sau sub pământ

Inteligenţa perceptivă şi experienţa morţii

„Nu cred în viaţa de apoi, deşi am la mine lenjerie de schimb”[1], glumea personajul principal din povestirea umoristică a lui Woody Allen „Conversaţii cu Helmholtz”. în pofida tuturor studiilor şi cercetărilor ştiinţifice, nu ştim absolut nimic despre ce se întâmplă după această existenţă – sau, mai exact, dacă se întâmplă ceva. Nimeni n-a demonstrat nimic concret despre ce se află dincolo. După cum am menţionat în primul capitol, cunoaştem doar superficial mecanismele sofisticate ale creierului. înmulţiţi găurile noastre în cunoaştere cu un miliard şi veţi înţelege cu aproximaţie cam câte ştim despre moarte şi ce se află dincolo de ea.

în aceste condiţii, cum putem şti cu certitudine ce e realitate şi ce e fantezie, pentru a afla în ce extremă a spectrului inteligenţei perceptive ne aflăm? Sunt mulţi oameni de ştiinţă şi filosofi – inclusiv bărbaţi şi femei foarte credincioşi – care nu resping posibilitatea existenţei sufletului sau a vieţii de după moarte. Cei care cred nu au nevoie ca morţii să învie ca să le arate paşapoartele ştampilate cu „poarta raiului”. Printre medicii care cred şi au scris mult pe această temă se numără Raymond Moody, autorul Vieţii după viaţă (Life after Life)[2], Mário Beauregard, coautor al lucrării The Spiritual Brain (Creierul spiritual)[3], Mary Neal, care a scris La Ceruri şi înapoi (To Heaven and Back)[4], şi Jeffrey Long, autor al cărţii Dovezi referitoare la lumea de dincolo (Evidence of the Afterlife)[5]. Long este şi fondatorul Near Death Experience Research Foundation (Fundaţia pentru studiul experienţelor la limita morţii), o organizaţie care a adunat peste patru mii de relatări despre astfel de experienţe şi le-a pus la dispoziţie pe site-ul său.[6] E posibil ca toţi aceşti specialişti din domeniul medical să aibă dreptate, chiar dacă afirmaţiile lor nu se bazează pe ştiinţă aşa cum o ştim noi? Să fie în joc vreo conspiraţie a savanţilor?

Oare credinţa cuiva, ca practicant al medicinei, în existenţa „sufletului” confirmă autenticitatea tuturor relatărilor despre viaţa de apoi? Da şi nu. E posibil ca sufletul să existe şi e posibil să existe viaţă după moarte. (De fapt, după cum veţi constata pe parcursul acestui capitol, am un motiv personal pentru a crede în experienţe extracorporale.) Cert e însă că nu avem niciun fel de dovezi despre viaţa de apoi. Ceea ce ştim este că inteligenţa perceptivă înnăscută reprezintă capacitatea noastră de a distinge între realitate şi fantezie, ceea ce ne permite să vizualizăm şi să ne exprimăm părerea asupra unor idei de neînţeles despre moarte şi ne ajută să oferim sens şi alinare ca alternative la neant. Dacă avem o IP scăzută în această privinţă, completăm informaţiile lipsă cu ceea ce mintea noastră percepe drept „străfulgerări” a ceea ce se află dincolo. Există două aspecte care continuă să ne intrige, să ne uimească şi să ne obsedeze: experienţele la limita morţii şi cele extracorporale.

Lumina de la capătul tunelului

Pentru a afla date statistice despre experienţele la limita morţii, trebuie să ne întoarcem tocmai în 1992, când un sondaj Gallup a consemnat că 13 milioane de americani avuseseră viziuni „fulgerătoare” ale vieţii de apoi[7]. Cifrele sunt considerabil mai mari azi, mai cu seamă datorită progreselor ştiinţifice şi faptului că medicii salvează vieţi prin metode socotite anterior imposibile. Dat fiind numărul mare de oameni care au avut astfel de experienţe, e foarte posibil să ştiţi pe cineva care a trecut prin asta – sau s-o fi avut chiar voi. Toată vâlva care se face în legătură cu aceste relatări a inspirat noi idei despre conştiinţa umană, şi până şi ateul Sam Harris, un cunoscut specialist în neuroştiinţe, a lansat speculaţii despre existenţa unei conştiinţe în afara creierului.[8] Deşi există nenumărate poveşti, fiecare cu specificul ei, cele mai frecvente scenarii cuprind următoarele:

• Vedem o lumină orbitoare, deseori după ce intrăm într-un tunel.

• Filmul vieţii noastre se derulează invers („întreaga viaţă mi-a trecut într-o clipă prin faţa ochilor”).
• Suntem vizitaţi de rude decedate de mult timp („l-am văzut pe bunicul”).
• Ajungem în rai, călătorim printr-un loc minunat, cum ar fi o grădină.
• Ne întâlnim cu însuşi Dumnezeu – de obicei un personaj cu părul alb, în genul celor reprezentate de Michelangelo pe tavanul Capelei Sixtine.
• Avem o experienţă extracorporală (vom vorbi despre asta mai târziu).

Unele relatări de acest tip s-au bucurat de o popularitate imensă. Printre ele se numără povestea lui Colton Burpo, un copil de patru ani, care a fost mort circa trei minute în timpul unei intervenţii urgente de apendicită.[9] Revenit miraculos la viaţă, a putut descrie ce făcuseră părinţii lui în timpul operaţiei, o îmbrăţişare cu surioara lui nenăscută, despre existenţa căreia nu ştia, precum şi o descriere detaliată a vizitei sale în rai, cu imagini din Biblie despre care nu avea cum să fi auzit sau citit la vârsta lui. Tatăl lui Colton a povestit experienţele fiului său în cartea Raiul există (Heaven Is for Real)***, care s-a vândut în milioane de exemplare şi a fost ecranizată.

Şi mai surprinzătoare este experienţa relatată de Eben Alexander, neurochirurg cu studii la Harvard, în cartea sa Dovada lumii de dincolo (Proof of Heaven), bestseller New York Times.[10] După ce a fost şapte zile într-o comă provocată de bacteriile E. coli care-i atacaseră creierul, Alexander s-a trezit când medicii erau gata să-i întrerupă tratamentul. Nu doar că şi-a revenit complet, ca prin minune, dar a pretins că în cursul absenţei sale s-a plimbat prin rai împreună cu divinitatea. Imaginaţi-vă reacţia comunităţii medicale când un om cu educaţia şi reputaţia lui nu numai că a vorbit despre experienţa sa la limita morţii ca despre o „realitate”, ci şi-a publicat şi povestea şi a lansat o cruciadă personală pentru a susţine veridicitatea experienţei prin care trecuse.

Există mulţi oameni de încredere, respectaţi, care, asemenea doctorului Alexander, simt nevoia să-şi povestească experienţele şi să-i convingă pe ceilalţi de autenticitatea lor. Unii au revenit la viaţă cu sentimentul înnoit că au o misiune, alţii cu o listă lungă de obiective de îndeplinit. în orice caz, sunt convins că aceşti oameni cred cu tărie în realitatea experienţelor trăite şi că ele i- au determinat să-şi urmeze căile controversate. Deşi cred în ideea de experienţe la limita morţii şi experienţe extracorporale, sunt de părere că logica şi ştiinţa ne pot ajuta să le înţelegem mai bine. Sunt convins că într-o zi inexplicabilul şi ştiinţa se vor întâlni, aşa cum putem accepta în acelaşi timp realitatea evoluţiei şi existenţa lui Dumnezeu şi a sufletului. între timp, există anumite date ştiinţifice sigure, mai ales despre modul în care legăm natura subiectivă a morţii de nivelul inteligenţei noastre perceptive în momente de fragilitate şi de instabilitate.

încă n-am murit

Ce ni se întâmplă când părăsim lumea celor vii şi ne întoarcem, capabili să ne povestim experienţa? înainte să ne grăbim prin valea morţii, să discutăm despre ce se întâmplă în timpul experienţelor la limita morţii şi ce legătură are asta cu IP, trebuie să răspundem la o întrebare esenţială: când este cineva într-adevăr mort? Când un pacient nu mai respiră şi bătăile inimii lui încetează, medicul e obligat să îl declare în moarte clinică şi decedat oficial.[11] Dar această „înregistrare a decesului”, cum se numeşte în documente oficiale, este subiectivă; poate că un alt medic ar fi declarat decesul cu câteva secunde sau minute mai devreme sau mai târziu (sau chiar deloc). Dar oare inima şi plămânii decid când începe şi când se termină viaţa? Este un fapt medical demonstrat că activitatea cerebrală continuă până la 30 de secunde după ce întreaga circulaţie sangvină se opreşte: dacă sinapsele respective continuă să funcţioneze, omul este încă în viaţă?

în 2013, Universitatea din Michigan a organizat un studiu pe şobolani în cadrul căruia cercetătorii au descoperit că, la 30 de secunde după ce inima animalului înceta să bată, se înregistra o activitate cerebrală cu un grad ridicat de sincronizare.[12] în acest timp, şobolanii prezentau semne de stare conştientă şi activare vizuală. Două întrebări derivă din acest rezultat: animalele erau în viaţă? Sau percepeau ceva aflat dincolo de orizontul nostru obişnuit? Ţinând cont de succesele neuroştiinţifice recente în stabilirea corelatelor neuronale ale conştiinţei, mulţi ar spune că acest ultim impuls electric este doar o activare aleatorie a neuronilor – o ultimă plecăciune înainte să cadă cortina.
într-un alt studiu pe şobolani realizat în 2015, tot la Universitatea din Michigan, cercetătorii au ajuns la o concluzie surprinzătoare: când urmează să se producă un stop cardiac, creierul trimite uneori un semnal inimii să se oprească, pentru a accelera moartea.[13] Noua teorie propusă este că pacienţii în stop cardiac ar putea fi salvaţi dacă chirurgii ar bloca această activitate cerebrală în timp ce repară inima, împiedicând astfel trimiterea semnalului respectiv.
Cele de mai sus ne sugerează că organismele deţin mecanisme secrete de autodistrugere – dar de ce? Creierul, putem specula, are o strategie de salvare de tipul „faci asta sau mori”, sub forma unui mecanism ca un comutator. Când nu găseşte nicio cale de ieşire, ca să ne scape de suferinţe fără soluţie, se recunoaşte înfrânt printr-un act programat de compasiune autoprotectoare. De parcă, atunci când apasă comutatorul, creierul vrea ca inima să se oprească.
Ajungem deci iar la experienţele la limita morţii. O cincime dintre supravieţuitorii unui stop cardiac afirmă că au avut viziuni sau alte percepţii în timpul morţii clinice. Dacă, într-adevăr, creierul instruieşte corpul să se autodistrugă în cursul unei crize percepute ca fatale, se poate presupune că încearcă şi una din alte două tactici protectoare: să interpreteze ce nu poate procesa sau accepta (moartea) sau să-şi dea seama ce se întâmplă şi să creeze imagini reconfortante pentru a amorţi sau a distrage atenţia muribundului. în al doilea scenariu, creierul îi transmite corpului să se lase în voia lucrurilor şi să-şi găsească pacea – echivalentul unui scurtmetraj care ne dezvăluie dacă avem o inteligenţă perceptivă redusă sau ridicată.
Există şi alte posibile explicaţii ale acestor impulsuri electrice finale.[14] Unii cercetători afirmă că ele sunt cauzate de un exces de dioxid de carbon în sânge. Rezultatele unui studiu recent de la Universitatea din Kentucky sugerează că experienţele la limita morţii constituie de fapt cazuri de somn REM (mişcare rapidă a ochilor) petrecute în afara contextului normal REM. în asemenea situaţii, mintea persoanei se trezeşte înaintea corpului, producând halucinaţii. Stopul cardiac poate declanşa intruziunea unei stări REM în trunchiul cerebral, zona care controlează funcţiile elementare ale corpului şi care poate funcţiona independent de restul creierului, decedat. Dacă avem o inteligenţă perceptivă scăzută, experienţa rezultată este scurtmetrajul (sau visul) pe care mintea noastră îl interpretează ca pe o călătorie în altă lume.

Mobil perceptiv

Timpul va hotărî dacă studiul din 2015, de la Universitatea Michigan, asupra şobolanilor muribunzi va duce la concluzii mai cuprinzătoare despre experienţele la limita morţii. Oare deconectarea creierului de inimă va preveni moartea prin stop cardiac (va împiedica acţionarea comutatorului)? Blocarea activităţii cerebrale în timpul acestor episoade înseamnă oare că aceia care mor şi revin la viaţă nu vor mai trece prin asemenea experienţe?
Scepticii ar răspunde afirmativ la ambele întrebări. Se ştie că experienţele la graniţa morţii nu depind de vârstă, religie, rasă, credinţă şi culoare, însă extrem

de rar se întâmplă ca persoanele respective să aibă viziuni fără legătură cu trecutul, convingerile şi sistemul lor de referinţă. Fireşte, acesta este un argument împotriva „realităţii" experienţelor cu pricina. Regretata Elisabeth Kubler-Ross, psihiatru şi autoare a lucrărilor de referinţă Despre moarte şi a muri (On Death and Dying)**** şi On Grief and Grieving (Despre doliu şi îndurerare), a publicat şi o colecţie de eseuri bazate pe întâlnirile ei cu douăzeci de mii de oameni care avuseseră experienţe la limita morţii.[15] A recunoscut efectul culturii asupra ideii că starea de conştienţă există şi după moarte: „N-am întâlnit niciun copil protestant care s-o fi văzut pe Fecioara Maria în ultimele minute de viaţă, însă ea [Fecioara Maria] a fost percepută de mulţi copii catolici".

Cum pot fi toate aceste aluzii religioase atât de diferite? Oare fiecare cult religios are propria versiune de rai (şi, dacă da, ţi-o poţi precomanda pe Amazon)? Sau oamenii nu vor să accepte ori să divulge o viziune a lumii de apoi care nu corespunde sistemului lor de convingeri din lumea reală? Mintea noastră nu ne pune la dispoziţie doar viziunea asupra lumii pe care alegem să o acceptăm (IP ridicată), ci şi viziuni asupra lumii de apoi pe care alegem să le acceptăm (IP scăzută). Până când ştiinţa nu ne va oferi mai multe informaţii, nu putem respinge complet ideea coexistenţei religiilor în lumea de apoi sau ideea că mintea noastră concepe în cursul acestor experienţe mesaje astfel formulate încât să le putem accepta pe deplin. în aceste situaţii, nu e neapărat rău să ai o IP scăzută (să crezi) sau o IP ridicată (să fii sceptic) – cu excepţia cazului în care se vor descoperi dovezi neîndoielnice că experienţele la limita morţii nu sunt reale.

Fireşte, e greu de estimat ce s-ar întâmpla dacă toată lumea ar accepta orbeşte existenţa unui rai preafericit: oare n-ar exista riscul ca incidenţa sinuciderilor să crească semnificativ? Sincer, dacă viaţa ar fi un chin, iar ştiinţa ar demonstra că raiul este ca în picturile lui Michelangelo, sinuciderea ar putea să pară o opţiune demnă de luat în seamă. Sfatul meu: n-o luaţi totuşi în seamă. Viaţa este nepreţuită.

Cu câteva excepţii notabile, experienţele la limita morţii nu implică manifestări ale mâniei divine. Dar e posibil ca aceia care povestesc despre asemenea experienţe să fie în general oameni binevoitori, cu o bună reputaţie în societate. Ar fi interesantă o relatare de acest gen din partea unui criminal sau a unui violator, dacă răufăcători de acest tip ar avea parte de experienţe la limita morţii. Oare unui asemenea om viaţa de apoi i s-ar părea mai puţin încântătoare?

Cât despre cei care cred, ca şi mine, în experienţele la limita morţii, mai există un mod de a şti ce s-ar putea întâmpla dacă creierul ar fi blocat, împiedicând producerea unei asemenea experienţe. Chiar dacă sufletul ar călători pe lumea cealaltă în acest timp, se pare că mintea nu-şi va putea aminti experienţa, căci acea parte a creierului implicată în formarea imaginilor n-ar funcţiona ca s-o transforme în ceva inteligibil. Mintea are nevoie de semnale de la creier pentru a explica inexplicabilul şi/sau a ne prezenta un film paşnic, chiar dacă nu şi revelator, cu imagini familiare, care să ne distragă atenţia de la momentul final. Când ne aflăm „între lumi", mintea noastră continuă să funcţioneze în mod invizibil şi să caute în rezervorul ei imagini, idei, personaje şi poveşti care ne aduc alinare şi ne ajută să explicăm senzaţii şi percepţii pe care nu le înţelegem (sau nu ne dorim, psihologic vorbind, să le înţelegem).

Conştient în stare de inconştienţă

Ipotezele schiţate până acum nu explică relatările celor care, în timpul experienţei la limita morţii, văd sau ştiu lucruri aparent imposibile – precum Colton Burpo, care susţinea că s-a întâlnit cu sora lui nenăscută, despre care nici nu ştia. Există şi cazuri inexplicabile de oameni care, în cursul unei asemenea experienţe, descoperă că au fost adoptaţi sau intră în contact cu rude pe care nu

le-au cunoscut şi le descriu perfect trăsăturile. Ce rol joacă inteligenţa perceptivă în asemenea situaţii remarcabile?
Secretul se află în conştiinţa noastră – un subiect controversat în lumea ştiinţifică. Conform unor descoperiri neuroştiinţifice recente, conştiinţa este accesibilă explorării ştiinţifice. Chiar şi când suntem inconştienţi, creierul nostru se străduieşte să interpreteze experienţele derutante. Nimeni nu poate nega că în aceste momente creierul continuă să fie activ. în perioada aceasta amorfă, facem tot felul de legături în cotloanele minţii până când găsim ceva familiar şi coerent. Indiferent dacă sunetele sau imaginile din mintea noastră se nasc din amintiri îngropate sau constituie rodul imaginaţiei noastre, ele se bazează pe ceva familiar – pe ceea ce ştim sau cel puţin am fost condiţionaţi să acceptăm ca adevărat. Un copil precum Colton Burpo va vedea experienţa sa la limita morţii prin prisma educaţiei sale religioase şi a experienţelor sale de la şcoala de duminică. Nu vom şti niciodată dacă nu cumva Colton i-a auzit pe ai lui (conştient sau inconştient) vorbind despre surioara lui pierdută sau dacă n-a citit ceva printre rânduri în mod intuitiv.
De asemenea, putem presupune că familia Burpo avea tendinţa să accepte existenţa minunilor, dată fiind reîntoarcerea miraculoasă la viaţă a copilului lor. Poate că inteligenţa lor perceptivă accepta ideea că fiul lor a văzut-o pe fiica nenăscută fiindcă voiau să creadă că aceasta ajunsese într-un loc mai bun şi crescuse în tot acel timp în lumea de dincolo. Dorinţa lor cea mai profundă era să-şi regăsească fiica aflată pe lumea cealaltă şi, într-o zi, chiar să-i dea un nume. Ţinând cont de această dorinţă de înţeles, nu e exclus ca membrii familiei să-i fi transmis fără voie băiatului indicii subtile şi să fi subliniat anumite aspecte ale raiului biblic.
Nu spun asta pentru a „demasca” familia Burpo sau pe oricine altcineva care afirmă că a trăit o astfel de experienţă. Nu neg credinţa lui Colton sau a familiei lui în experienţa trăită. Sugerez mai degrabă că, şi în stare de inconştienţă, continuă să existe un nivel de conştiinţă care ne permite să vedem, să înţelegem şi să unim fragmente modelate sub influenţa unor imagini şi experienţe cunoscute. Mintea noastră are încă nevoie să proceseze şi să transmită ceea ce citeşte „de dincolo” într-un mod care să aibă sens pentru noi. Se poate spune că persoanele aflate în preajma supravieţuitorilor unei experienţe la limita morţii au o inteligenţă perceptivă redusă, în sensul că sunt dispuse să accepte relatările acestora. Acest lucru nu este neapărat bun sau rău; experienţa respectivă le susţine credinţa, în termeni narativi, şi nu le putem dovedi că greşesc.
Celebrităţi la graniţa dintre viaţă şi moarte
Vedetele nu sunt imune la virusuri sau la experienţe la limita morţii.[16] Interesant este că, deşi caută cu tot dinadinsul să atragă atenţia publicului prin isprăvile din viaţa reală, multe dintre ele sunt neobişnuit de reticente când vine vorba să-şi relateze experienţele la limita morţii, ca şi cum n-ar vrea să fie acuzate că sunt nebune sau dependente de droguri. Poveştile lor, pe care de obicei le spun dacă sunt îndemnate în timpul unui interviu, nu diferă prea mult de ale altora: lumini orbitoare, tuneluri, întâlniri cu rude decedate. Şi ele au primit mesaje care le transmit să revină la viaţă, iar multe îşi descoperă ulterior adevărata misiune (cum ar fi să devină activişti pentru drepturile omului) şi/sau îşi transformă viaţa complet, renunţând la droguri sau descoperind religia. Lista celebrităţilor (în viaţă, la momentul scrierii acestei cărţi) care susţin că au avut experienţe la limita morţii cuprinde nume ca Tony Bennett, Donald Sutherland, Ozzy Osbourne, Sharon Stone, Chevy Chase şi Gary Busey. Chiar şi fostul preşedinte al SUA Bill Clinton a spus că a avut o astfel de experienţă când inima i-a fost oprită pentru 73 de minute în timpul unei intervenţii chirurgicale. Experienţa lui a fost ceva mai

sumbră decât a altora: „Am văzut un fel de măşti întunecate zdrobite, nişte măşti mortuare care erau zdrobite pe rând, urmate de cercuri mari de lumină, apoi pe lumină se ivea chipul lui Hillary sau al lui Chelsea, după care dispăreau în întuneric”[17].

De aceea este foarte important să subliniem cuvântul „inteligenţă” din inteligenţa perceptivă. Nu e deloc uşor pentru mintea noastră inconştientă să descifreze mesaje ale subconştientului şi să le traducă în relatări coerente şi precise ale vieţii reale, credibile pentru alţii. Cu cât auzim mai multe poveşti despre experienţe la limita morţii, cu atât mai adânc pătrund acestea în subconştientul nostru, unde rămân în stare latentă până în ziua fatidică – dintr-un viitor extrem de îndepărtat – când noi înşine ajungem să ne confruntăm cu moartea.

Plutirea în derivă. Experienţe extracorporale

Experienţele extracorporale sunt similare cu cele la limita morţii prin faptul că, în unele cazuri, persoana în cauză a fost „decedată” timp de câteva minute sau mai mult. O diferenţă frecventă între cele două fenomene este că primul poate avea loc şi când omul este clinic în viaţă. Oamenii nu au raportat experienţe extracorporale numai în cazul experienţelor la limita morţii, ci şi în timpul unei intervenţii chirurgicale, în somn sau în comă. în majoritatea cazurilor, experienţele extracorporale au loc când persoana stă întinsă. Cel mai adesea, pluteşte deasupra propriului corp în timp ce doarme, când este inconştientă sau moartă şi îşi priveşte corpul ca şi cum ar fi detaşat de el. Uneori nu îşi vede doar corpul, ci şi pe cei aflaţi în jurul patului.

într-un caz celebru, unui pacient olandez care era în stop cardiac i s-au scos protezele dentare.[18] După ce a fost resuscitat, cum asistentele nu-i mai găseau protezele, pacientul le-a indicat unde se aflau, deşi la momentul îndepărtării lor fusese în moarte clinică. O întâmplare greu de explicat.

Cum pot fi interpretate fenomenele extracorporale comparativ cu experienţele la limita morţii? V-am ţinut suficient în suspans, aşa că am să vă povestesc propria mea experienţă extracorporală. Nu ca să vă conving de cine ştie ce nonsens religios sau supranatural, ci ca să demonstrez că voi sau prieteni de-ai voştri nu sunteţi nebuni dacă aţi avut asemenea experienţe. Ne va ajuta şi să înţelegem ce se întâmpla cu inteligenţa mea perceptivă în acele momente extrem de intense şi, aparent, reale.

în 1989 eram student la Universitatea din Edinburgh. M-am înscris în echipa de canotaj a universităţii şi făceam antrenamente istovitoare în vederea participării la curse intense pe râurile şi lacurile din Marea Britanie (loch-uri, cum sunt numite ele în Scoţia). în urma antrenamentelor, ritmul meu cardiac în repaus ajunsese să fie de circa 31 de bătăi pe minut – poate prea scăzut. într-o noapte, pe când dormeam în camera de cămin, am avut impresia că mă trezesc şi plutesc până la tavan, privind în jos către corpul meu adormit. Mă obseda gândul stăruitor că trebuie să fac o alegere: fie să continui să mă îndepărtez de corpul meu – ceea ce însemna să mor, după cum am interpretat atunci –, fie să revin în corp şi să trăiesc. Mă gândeam că aveam încă foarte multe de realizat, aşa că m- am întors în corpul meu adormit. De atunci, îmi amintesc senzaţiile trăite ca şi cum incidentul abia s-a produs; experienţa a părut extrem de reală şi diferită de orice vis pe care l-am avut, înainte sau după aceea.

înainte să vă grăbiţi să-mi căutaţi pe Google calificările medicale, vă asigur că sunt autentice şi nu le-am cumpărat de pe internet. Nu sunt nebun, iar în seara respectivă nu luasem niciun fel de medicamente. însă, ca mulţi alţi oameni din toate categoriile sociale şi profesionale care susţin că au avut experienţe extracorporale, sunt convins că am trăit ceva unic – şi, într-un fel, aşa a fost.

La începutul anului 2014, cercetătorii de la Universitatea din Ottawa au realizat un studiu pe o participantă voluntară de 24 de ani care susţinea că poate să se detaşeze de corp (să aibă o experienţă extracorporală, cum scria în raport) oricând voia.[19] Descoperirile lor, publicate în periodicul Frontiers in Human Neuroscience, arătau că, atunci când femeia intrase în stare de somn, cortexul ei vizual se dezactivase. în aceste condiţii, creierul ei produsese succesiuni de imagini chinestezice (vezi mai jos) într-un ritm fantastic, în cursul cărora ea avea senzaţia că „se vede deasupra propriului corp, legănându-se, cu picioarele mişcându-se în sus şi-n jos în timp ce capul i se mişcă în jos şi-n sus, ca şi cum ar pluti pe valurile mării". A mai avut o experienţă extracorporală care „a fost cea mai intensă, în timpul căreia participanta se privea pe sine deasupra propriului corp, rotindu-se în jurul axei orizontale".

Cei care nu văd s-ar putea să nu fie chiar orbi

Conform Dicţionarului de psihologie, imaginile chinestezice reprezintă „recrearea cognitivă a senzaţiei de mişcare"[20]. Când cortexul vizual se opreşte (ca în cazul femeii din studiul de mai sus) sau este vătămat, rezultatul este incapacitatea de a vedea, însoţită de o intensificare neobişnuită a percepţiei. Acest fenomen, numit „vedere oarbă", se întâlneşte la persoanele care sunt în stare să se orienteze vizual, într-o anumită măsură, fără să aibă capacitatea de a vedea în sensul tradiţional al cuvântului.[21] Poate că asta se ascunde în spatele tuturor experienţelor extracorporale.

Vederea oarbă e un fenomen întâlnit, dar, ca să nu fim tentaţi să ne abatem prea mult pe terenul benzilor desenate, în povestea lui Daredevil – un avocat nevăzător devenit supererou, care şi-a pierdut vederea într-un accident din copilărie şi ale cărui celelalte simţuri s-au dezvoltat apoi exagerat –, haideţi să ne concentrăm asupra a ce se întâmplă în realitate. Ken Palier, profesor de psihologie la Universitatea Northwestern, care a scris foarte mult despre conştiinţă, sugerează că un individ cu cortexul vizual vătămat „poate primi în continuare informaţii vizuale prin intermediul proiecţiilor, de la structuri cerebrale precum talamusul şi colicului superior, iar aceste reţele pot media anumite abilităţi vizuale rămase, care funcţionează inconştient".[22]

Prin urmare, vederea oarbă se manifestă frecvent în cazul celor care prezintă goluri în câmpul vizual în urma unor leziuni traumatice ale creierului. Pot identifica obiecte ce apar în zonele lor oarbe fără să fie conştiente că văd. Dar ce-ar fi să mergem mai departe? Cum rămâne cu o persoană cu deficienţe vizuale care îşi croieşte drum printre obstacole pe care nu le poate vedea şi la care nu se aşteaptă?

Un bărbat cunoscut în lumea medicală ca „Pacientul TN" a făcut o astfel de ispravă.[23] TN nu-şi mai putea folosi cortexul vizual primar, zona din creier responsabilă de procesarea informaţiilor vizuale care contribuie la formarea vederii conştiente. Leziunea suferită fusese atât de severă, încât îi dezactivase cortexul vizual primar din ambele emisfere cerebrale – afecţiune numită „orbire corticală". în urma testelor de vedere, s-a constatat că TN era incapabil să detecteze chiar şi obiecte mari care se mişcau în faţa ochilor săi perfect sănătoşi. Cercetătorii i-au cerut să meargă în linie dreaptă pe un hol fără veşnicul lui baston alb, ca să vadă cum reacţionează. La început, TN n-a fost de acord, dar până la urmă ei l-au convins să încerce. La urma urmei, cât de rău putea să se sfârşească? Ceea ce TN nu ştia era că holul fusese înţesat cu diverse echipamente de laborator. Cu capul în jos şi mâinile relaxate, el şi-a croit drum încet, dar cu îndemânare printre un trepied şi un dulăpior, după care a ocolit cu precizie mai multe obiecte mai mici. S-a strecurat fără greş printre obstacole, deşi nu vedea nimic. în privinţa fenomenului de vedere oarbă, cercetătorii au sugerat nu numai

că unele aspecte ale vederii sunt procesate separat, ci şi că vederea reprezintă altceva decât starea de atenţie şi vigilenţă. Altfel spus, e posibil ca a vedea şi a şti să fie funcţii total diferite.
în capitolele de până acum, am explorat modul în care mintea ne oferă idei şi indicii ce ne ajută să înţelegem lumea din jur atunci când nu putem să ne explicăm ce ne înregistrează simţurile. Dacă presupunerile noastre se dovedesc iraţionale şi/sau neştiinţifice, tindem spre o inteligenţă perceptivă redusă; dacă analizăm situaţia şi căutăm răspunsuri, dar suntem nevoiţi să ne oprim şi atunci recunoaştem că „pur şi simplu nu ştim", nivelul inteligenţei noastre perceptive este ridicat. Acceptarea oarbă a necunoscutului duce adesea la absurdităţi, pe care o bună inteligenţă perceptivă le va denunţa numaidecât.

în capitolul următor vom vorbi despre un conducător rus căruia egoul prea bombat i-a afectat inteligenţa perceptivă, făcându-l să fure un inel valoros – şi să cucerească lucruri mai importante

.Capitolul 5. Jocul orgoliilor

Castele de nisip, case din cărţi de joc şi arta amăgirii de sine

în 2014 am asistat la Jocurile Olimpice de Iarnă de la Soci, Rusia, pentru a-mi încuraja un pacient şi prieten drag – pe Steven Holcomb, pilot de bob medaliat cu aur la Olimpiada din 2010. Mă simţeam foarte apropiat de Steven fiindcă îl ajutasem să se vindece de keratoconus – o afecţiune care provoacă deteriorarea severă a vederii şi care aproape că pusese capăt carierei sale olimpice.
în secret, m-am rugat ca evenimentul să fie lipsit de incidente – pe lângă că speram ca Steven şi alţi americani să aducă acasă o sumedenie de medalii. Nu ştiam că urma să asist la încercarea unui om de a-şi dovedi lui însuşi că este cel mai puternic lider din lume şi de a-i invita pe toţi ceilalţi să ia parte la această imensă iluzie.
Dacă e cineva care trăieşte într-o lume a fanteziei extreme, total ruptă de realitate, acela este Vladimir Puţin. Nu-şi doreşte să distingă realitatea de fantezie şi, de fapt, pare să facă tot ce-i stă în putinţă pentru a încuraja fantezia, mai ales în privinţa propriei imagini. Inteligenţa lui perceptivă este atât de distorsionată, încât ar face orice ca să-i convingă pe ceilalţi de realitatea versiunii fanteziste de „Epcot rusesc" pe care o promovează sub conducerea sa autoritară – şi ca să atragă în cursă alături de el milioane de adepţi cu o IP redusă.

Bâlciul deşertăciunilor în regia lui Putin

Pentru mulţi observatori, Jocurile Olimpice de Iarnă din 2014 au fost un eveniment care a transformat radical oraşul Soci, o staţiune subtropicală plină de palmieri de pe coasta rusească a Mării Negre.[1] Nu a fost prima încercare a Rusiei de a schimba lucrurile de sus în jos, dar e posibil să fi fost cea mai grandioasă. Olimpiada de la Soci a marcat un punct de cotitură, inaugurând o eră complet nouă a megaproiectului rusesc. De data asta însă, nu ideologia comunistă a fost cea care a dat avânt acţiunii, ci voinţa singulară a atotputernicului lider al ţării, Vladimir Puţin.
Scopul Jocurilor Olimpice de la Soci nu a fost doar de a glorifica Rusia, ci şi de a sublinia rolul lui Puţin în restaurarea puterii ruseşti. După 17 ani la guvernare,

înconjurat de linguşitori care nu fac decât să-i confirme imaginea despre sine, viziunea lui Puţin asupra realităţii este mai deformată decât o oglindă strâmbă. Imaginea pe care îi place s-o proiecteze sugerează un om vanitos, care crede într-o versiune supraumană a propriei persoane: liftingül facial relatat pe larg, fotografiile publicitare în care apare cu bustul gol şi călare etc. Actele repetate de brutalitate, în ţară şi în străinătate, mai cu seamă în Ucraina, reflectă convingerea preşedintelui rus că poate avea tot ce-şi doreşte (mai departe în acest capitol veţi afla detalii şocante despre ce a furat) şi că nimeni nu-l poate opri, nici măcar Statele Unite. Mai are deci vreun loc realitatea în lumea fantastică a lui Puţin?
Jocurile Olimpice de la Soci au fost Jocurile lui Puţin, care s-a implicat în ele cu o fervoare maniacală; a participat chiar personal la întâlnirea finală a Comitetului Olimpic Internaţional din Guatemala, unde a fost aleasă gazda jocurilor. Deşi nu şi-a dat jos cămaşa ca să-şi expună cercurile olimpice tatuate pe piept, şi-a arătat muşchii în alte feluri. în primul rând, a insistat ca jocurile să aibă loc la Soci, situat în punctul cel mai sudic al Rusiei, unde vremea în timpul iernii este asemănătoare cu cea din nordul Floridei. Soci e un oraş de la malul mării, cu o climă subtropicală, cunoscut drept destinaţia de vacanţă preferată a nomenclaturii sovietice de nivel mediu şi a ruşilor economi.
De ce a fost Puţin atât de hotărât să găzduiască Jocurile Olimpice – şi nu oriunde, ci tocmai la Soci? Desigur, presupunându-se că e al doilea pe lista celor mai bogaţi oameni din lume (cum a acumulat o asemenea avere e altă poveste), nu se poate spune că ducea lipsă de bani, şi, dacă ar fi dorit, şi-ar fi putut construi propria staţiune de lux oriunde în altă parte a vastei sale ţării. Jocurile Olimpice au avut un dublu scop: i-au oferit lui Puţin ocazia să promoveze superioritatea rusească în faţa unui public global captiv, influenţându-i astfel inteligenţa perceptivă, şi i-au permis să-şi expună propria percepţie despre sine.
Din punctul lui de vedere, aceste motive erau cât se poate de legitime. în era postcomunistă, el considera că schimbă percepţia globală asupra ţării sale, astfel încât să nu mai fie văzută ca un regim opresiv şi corupt, înclinat să susţină regimuri dictatoriale, să distrugă mediul, să masacreze animale nevinovate, să golească vistieria guvernului, să anexe cu forţa foste teritorii sovietice, să se implice în manevre militare pe scară largă şi să zdrobească drepturile civile sau orice altă formă evidentă de opoziţie.[2]
însă, poate cel mai important, Puţin era hotărât să-şi consolideze percepţia asupra propriei persoane. Cum poţi convinge pe cineva de ceva dacă nu crezi tu însuţi în acel lucru? N-am nicio îndoială că preşedintele rus crede toate laudele care i se aduc. Şi-a cultivat şi hrănit imaginea unui tip dur, dar asta nu e doar simplă bravadă. Nu se consideră în secret ca un slăbănog de 45 de kilograme, iar imaginea lui nu este doar un „truc”, după cum a spus preşedintele Obama[3]. Aş spune că Puţin crede în ceea ce spune despre el propria presă. Percepţia lui despre sine şi despre ţara lui este un exemplu de „realitate greşită” – o inteligenţă perceptivă delirantă.

Marea amăgire

în Occident, mulţi dau vina pe guvern pentru tot ce merge prost – chiar şi pentru aspecte care nu sunt sub controlul guvernului, precum preţurile la petrol, piaţa bursieră şi Pokémon GO. în Rusia, majoritatea cetăţenilor fac exact pe dos. în loc să dea vina pe Puţin pentru rezultatele sale dezgustătoare în toate privinţele, de la corupţie la nerespectarea drepturilor omului, mulţi ruşi dovedesc o supunere oarbă faţă de puternicul lor conducător, considerând că de vină sunt partidul său şi birocraţia, nu el personal.

Cum e posibil aşa ceva? Puţin manipulează cu dibăcie inteligenţa perceptivă a compatrioţilor săi, folosindu-se de pasiunea culturală şi istorică a Rusiei pentru lideri puternici. Şi-a construit imaginea publică pe baza acestui principiu, care l-a ajutat să-şi aleagă cruciadele. A implementat politici conservatoare, trăgând cu ochiul la creştinismul ortodox, şi legi anti-defăimare la nivel naţional, ajungând chiar la punerea sub urmărire penală a trupei Pussy Riot pentru că protestase la adresa lui şi cântase în Catedrala lui Hristos Mântuitorul din Moscova în 2012.[4] Puţin ştia că această tactică îi va impresiona pe oameni şi-i va întări popularitatea, căci o mare parte din populaţia Rusiei este conservatoare şi religioasă, în pofida anilor de guvernare comunistă.[5] Cruciada populară a lui Puţin împotriva sodomiei îşi are originea în vremea ţarilor, care erau cunoscuţi oficial drept apărători ai credinţei ortodoxe. Ceea ce a funcţionat înainte de 1917 a început să funcţioneze din nou. Aspectele ţariste ale guvernării lui Puţin au devenit foarte clare la reinaugurarea Frontului Popular Rusesc din Moscova, în iunie 2013. Frontul este o mişcare politică creată de Puţin cu intenţia clară de a-l îndepărta pe preşedinte de partidul său extrem de nepopular, Rusia Unită. Când Puţin a intrat în sală, mulţimea a început să scandeze frenetic „Poporul, Rusia, Puţin” – un slogan derivat clar din principiul ţarist „autocraţie, ortodoxie, naţionalitate”, care descria sistemul legitimităţii politice înainte de Revoluţia Comunistă din 1917.

Imagine de sine pe steroizi

Există câteva similitudini izbitoare între guvernarea lui Puţin şi administraţia preşedintelui Donald Trump, inclusiv influenţa lui Trump asupra modului în care îl percep ceilalţi. Lucrul n-ar trebui să ne mire, având în vedere numeroasele comentarii publice şi din social media ale lui Trump din care reiese admiraţia lui faţă de Puţin. în 2007, Trump i-a spus lui Larry King că, în opinia sa, Puţin „se pricepe de minune să reclădească imaginea Rusiei şi să reconstruiască ţara în sine”. în 2013, a scris două postări pe Twitter despre el, o dată întrebându-se dacă preşedintele rus urma să fie „noul lui cel mai bun prieten” şi a doua oară, dacă avea să participe la concursul Miss Universe de la Moscova. în campania sa prezidenţială, Trump a părut absolut încântat că Puţin îl numise un „geniu”. Cei doi s-au întâlnit prima oară în faţa presei în vara anului 20 1 7[6] şi păreau mai degrabă amici. A fost o scenă care părea desprinsă din Băieţi buni sau Clanul Soprano: Puţin s-a aplecat spre Trump, arătând către ziarişti, şi l-a întrebat: „Ăştia sunt cei care te necăjesc?” Trump a răspuns: „Da, ăştia”.

Oare preşedintele american urma conştient (sau poate subconştient) exemplul lui Puţin pentru a-şi crea o anumită imagine şi a influenţa inteligenţa perceptivă a conaţionalilor săi? Posibil. La fel ca Puţin, preşedintele SUA este profund preocupat de imaginea lui şi a folosit tehnici similare pentru a crea percepţia unei „guvernări puternice” în ochii publicului (deşi încă nu l-am văzut călărind la bustul gol). în esenţă, Trump spunea că este un „lider mare şi puternic” în virtutea asocierii continue cu aprecierea şi admiraţia lui Puţin faţă de el.

Urmările Olimpiadei de la Soci

Când Rusia a licitat pentru Olimpiada din 2014, costurile au fost estimate la suma relativ modestă de 10 miliarde de dolari (bine, modestă pentru nişte jocuri olimpice), dar au ajuns la nivelul ameţitor de 51 miliarde de dolari.[7] Pentru a reduce cheltuielile guvernului, Puţin a pus costurile Olimpiadei în sarcina miliardarilor ţării. însă cheltuielile au scăpat de sub control chiar şi pentru cei mai bogaţi dintre ruşi, iar statul s-a angajat într-o schemă Ponzi de nivel înalt, folosind una dintre propriile bănci pentru a împrumuta bani miliardarilor, pe care aceştia îi donau apoi guvernului. Guvernul rus a iniţiat 27 de investigaţii penale „oficiale” cu privire la presupuse delapidări, dar nimeni n-a ajuns în instanţă.

Şi asta nu-i tot. Stadioanele strălucitoare şi sălile de ultimă generaţie au fost gata abia după ce mii de muncitori imigranţi au lucrat 24 de ore din 24, în cele mai deplorabile condiţii, practic fără nicio zi liberă. Oricine îndrăznea să se plângă era concediat sau deportat.
Cei peste trei sute de mii de locuitori din Soci n-au dus-o cu mult mai bine. Au îndurat pene de curent zilnice, luni întregi fără apă curentă şi poluarea generată de şantier. în jur de două mii de familii au fost forţate să-şi părăsească locuinţele pentru cauză de utilitate publică, şi, în ciuda promisiunii celor mai verzi jocuri olimpice din toate timpurile, au fost doborâte mii de hectare de păduri bătrâne din Parcul Naţional Soci şi dintr-un sit al patrimoniului mondial UNESCO aflat în apropiere.
Astăzi se ştie că la Olimpiada de la Soci autorităţile ruse au pus în practică un program de doping, dându-le atleţilor ruşi substanţe speciale pentru a le creşte performanţele şi falsificându-le apoi probele de urină pentru a acoperi faptele.[8] Au fost dopaţi cel puţin 13 medaliaţi ruşi, printre care Aleksei Voevoda şi Aleksandr Zubkov, principalii rivali ai lui Steven Holcomb la concursul de bob. Rusia a câştigat mai multe medalii decât orice altă ţară şi niciun atlet nu a fost acuzat de dopaj în cursul jocurilor.
în 2014, Agenţia Mondială Anti-Doping a investigat Jocurile Olimpice de la Soci şi a emis un raport care-l acuza pe Grigori Rodcenkov, cel ce se ocupase de testarea a mii de olimpici. Rusia a fost suspendată provizoriu din competiţiile internaţionale de atletism, iar multor atleţi li s-a interzis participarea la Jocurile Olimpice de Vară din 2016 de la Rio de Janeiro.
în ciuda atenţiei de care s-au bucurat, Jocurile Olimpice de la Soci reprezintă un exemplu înfricoşător al modului în care un om a căutat cu orice preţ să-şi îmbunătăţească imaginea publică şi, în măsura influenţei pe care o exercita, a reuşit. Doi ani mai târziu, în mai 2016, preşedintele rus a atins o popularitate-record de 82%, care includea şi sprijin din partea partidelor aflate în opoziţie. După toate cazurile flagrante de corupţie, risipire a banului public şi încălcare a legii, cum a reuşit Puţin, atât de implicat în organizarea Jocurilor de la Soci, nu doar să scape basma curată în timp ce alţii au încasat-o, dar şi să-şi „umfle" imaginea publică de lider puternic până la proporţii colosale?

Arta transferului de proprietate: Puţin fură inelul de Super Bowl al lui Kraft

Termenul „fotbal politic" este cum nu se poate mai potrivit pentru a descrie relaţia bizară dintre Robert Kraft, miliardar şi patron al echipei New England Patriots, şi preşedintele rus Vladimir Puţin.[9] Povestea începe în 2005, când Kraft a vizitat Palatul Konstantinovski din Sankt-Petersburg împreună cu preşedintele Citigroup, Sandy Weill, şi s-a întâlnit cu Vladimir Puţin. Ulterior, la ştiri s-a anunţat că Robert Kraft îi arătase lui Puţin inelul dobândit cu ocazia câştigării celei de-a XXXIX-a ediţii Super Bowl, organizată de Liga Naţională de Fotbal American, inel pe care liderul rus l-a admirat, l-a pus în buzunar şi s-a îndepărtat. Conform unor relatări ulterioare, Kraft se pare că nu i-a dat inelul de bunăvoie. După câteva luni, el spunea într-o declaraţie: „[...] am decis să-i ofer inelul ca simbol al respectului şi admiraţiei pe care le am pentru poporul rus şi pentru guvernarea preşedintelui Puţin". în iunie 2013, într-un discurs susţinut la
un eveniment din New York, Kraft a venit cu o nouă versiune a poveştii şi l-a acuzat pe Puţin că-i furase inelul: „Am scos inelul şi i l-am arătat [lui Puţin], iar el şi l-a pus pe deget şi a spus: «Aş putea să ucid pe cineva cu acest inel». [...] Am întins mâna, iar el a pus inelul în buzunar, după care trei agenţi KGB l-au înconjurat şi l-au condus afară". Kraft a fost atât de supărat de acest incident,

încât l-a adus în atenţia administraţiei Bush de la Casa Albă, care i-a răspuns că ar fi în avantajul relaţiilor politice să considere inelul un cadou.
După ce această versiune a poveştii a ajuns în presă, Puţin a afirmat că nu-şi aminteşte să-l fi întâlnit pe Kraft şi a venit cu o „propunere": „Voi cere firmelor noastre să organizeze un eveniment de amploare, ca toată lumea să vadă ce obiect costisitor este inelul, din metal de calitate, cu piatră, încât să poată fi transmis din generaţie în generaţie în cadrul echipei ale cărei interese sunt reprezentate de domnul Kraft". Când a fost întrebat din nou despre incident, purtătorul lui de cuvânt a sugerat că americanul minte şi că poate are nevoie de „psihanaliză". Deşi situaţia rămâne controversată, inelul câştigat de Kraft la Super Bowl în 2005 se află în posesia lui Puţin. în prezent este expus la Moscova, într-o bibliotecă din Kremlin care adăposteşte cadouri. Nu se ştie dacă Kraft s-a dus vreodată să-l vadă.

Realitatea influenţei

Numeroase sondaje arată că poporul rus preferă un conducător puternic unei democraţii solide.[10] Deşi pare uluitor, e un lucru cât se poate de explicabil; secolele de condiţionare istorică şi culturală au modelat percepţia oamenilor despre cum ar trebui să fie un conducător şi cum interacţionează acesta cu guvernul şi cu oamenii. Puţin este foarte conştient de asta şi a influenţat cu dibăcie inteligenţa perceptivă a poporului său; şi-a construit şi şi-a menţinut o imagine bazată pe realitatea colectivă a oamenilor despre cum trebuie să fie un lider.
De-a lungul anilor, preşedintele rus a încercat să-şi creeze o imagine de bărbat puternic prin diverse activităţi imortalizate în numeroase fotografii – pescuit, scufundări în ape adânci, călărit, mers cu motocicleta, stins incendii din avion, scuba diving, rafting şi chiar sedarea unui tigru.[11] Pentru a-şi promova imaginea la evenimente caritabile, a cântat din gură şi la pian şi şi-a donat propriile tablouri. Un adevărat spirit renascentist!
E greu să ne închipuim că un preşedinte al SUA ar merge atât de departe pentru a transmite o imagine publică de o asemenea măreţie. Poate că lui Theodore Roosevelt îi plăcea vânătoarea, dar era pasiunea lui privată; deşi imaginea de vânător rezona într-un fel cu mentalitatea de pionier a americanilor, era o latură a personalităţii lui, nu o faţadă pe care a creat-o şi a încercat să şi-o promoveze. în iunie 1992, aflat în campanie electorală, Bill Clinton şi-a pus ochelari de soare şi a cântat la saxofon la The Arsenio Hali Show; deşi l-a ajutat să câştige câţiva votanţi, prezentându-i o latură amuzantă, a fost mai curând un act izolat de publicitate decât un proces sistematic de creare a unei imagini.[12] Cât a fost preşedinte, n-a mai cântat la saxofon la nicio altă emisiune TV nocturnă.
Liderul rus este atât de obsedat de propria imagine, încât simte nevoia să şi-o consolideze cu orice ocazie. Fie că organizează jocuri olimpice, că e fotografiat ca un macho iubitor de drumeţii sau că încearcă să se arate mai puternic decât un miliardar din SUA furând un simbol al sportului american, Puţin a creat o viziune fantezistă despre sine care este acceptată de cea mai mare parte a poporului său. A exploatat inconştientul colectiv al ruşilor şi le-a oferit acea imagine a unui lider care era adânc înrădăcinată în mintea lor încă de pe vremea ţarilor.
Oare Puţin se vede aşa cum este în realitate? Sau a distorsionat atât de mult realitatea, încât a ajuns să creadă şi el în faţada pe care a creat-o? Neavând pe nimeni în preajmă care să-i bage minţile-n cap, crede probabil că imaginea lui fabricată este reală – deşi nu putem fi absolut siguri de asta. Putem fi însă convinşi că, atâta vreme cât îşi va menţine imaginea de suprafaţă, va avea parte de sprijinul guvernului şi al oamenilor săi, indiferent ce-ar face, pentru că acestora le place ce reprezintă el. Subconştient, au impresia că vor fi o naţie puternică atâta vreme cât vor avea un lider care dă impresia unui om puternic.

Cuceritorul rus trăieşte într-o lume artificială, iluzorie. Nu e un atlet profesionist – deşi i-ar plăcea să fie văzut astfel, după cum o dovedesc fotografiile lui din 2017 în echipament de hochei –, dar în lumea sporturilor există celebrităţi care şi-au folosit inteligenţa perceptivă ridicată pentru a ajunge la realizări deosebite, însă şi vedete cu o inteligenţă perceptivă atât de redusă încât s-au prăbuşit după ce au ajuns în vârf. în capitolul următor vom vorbi despre aceste aspecte şi despre pericolele perceptive ale fanatismului fanilor.

Capitolul 6. Să facem mişcare
Inteligenţa perceptivă şi sportul

Ne minunăm de atieţii care pot să termine Maratonul de la New York în 2 ore şi 20 de minute, să arunce o minge de baseball peste gard, la o distanţă de 150 de metri, sau să coboare pe schiuri cu o viteză de 130 de kilometri pe oră. Indiferent că participi în competiţii individuale, la jocurile olimpice sau practici un sport de echipă, pentru a deveni numărul unu în domeniul tău e nevoie de mult mai mult decât o moştenire genetică favorabilă, abilităţi fizice, o bună coordonare între mâini şi ochi sau ore întregi de muncă şi antrenament intens. Fireşte, toate acestea sunt foarte utile, la fel ca alţi factori mai greu de măsurat, precum perseverenţa şi hotărârea, dar, când vorbim de nivelul lui Michael Phelps sau al Serenei Williams, mai e şi altceva în joc – şi nu mă refer la steroizi anabolizanţi.

Odată ce ajung în vârf, campionii par de neclintit, de neoprit şi de neîntrecut ca încredere în ei şi succes; dar ce au făcut pentru a ajunge acolo, mai exact? Şi-au mâncat cerealele zilnic? Au înghiţit câte cinci ouă crude, ca Rocky? Sau au folosit trucuri „norocoase", precum Michael Jordan, care îşi punea şortul albastru de la North Carolina înainte de a-şi îmbrăca echipamentul de la Chicago Bulls? Indiferent dacă îşi dau seama sau nu, atleţii despre care vorbim îşi folosesc la fiecare pas inteligenţa perceptivă – în forme diferite, în funcţie de împrejurări şi de persoană. în acest capitol am să vă explic de ce este esenţial ca oricine face sport şi mişcare să aibă o IP ridicată pentru a căpăta încredere în sine şi a fi convins că munca sa asiduă merită atâta efort şi suferinţă. O să descifrăm, de asemenea, de ce nivelul inteligenţei perceptive îi face pe unii sportivi celebri şi pe unele echipe să nu aibă succes, iar pe alţii să ajungă în vârf doar pentru a se prăbuşi de acolo. în fine, nu-i vom uita nici pe fanii fideli şi înfocaţi, ale căror emoţii, convingeri, acţiuni şi tatuaje sunt influenţate considerabil de realizările zilnice şi anuale ale echipelor preferate, încât ajung să trăiască într-o lume imaginară din cauza inteligenţei perceptive reduse.

Stimulaţi-vă creierul fără pic de cofeină

De zeci de ani ni se spune că activitatea fizică are efecte benefice pentru corp: menţine greutatea, sănătatea sistemului cardiovascular, forţa musculară, flexibilitatea, rezistenţa, potenţa sexuală şi lungeşte durata vieţii. La fel de important este modul în care activitatea fizică stimulează şi interacţionează cu creierul în nenumărate feluri vizibile şi invizibile. Numeroase studii au arătat că exerciţiile fizice contribuie la reducerea stresului şi la îmbunătăţirea stării de spirit, putând chiar combate efectele gândirii negative şi ale depresiei.[1] De asemenea, cercetătorii sunt de părere că sporesc stima de sine şi reduc percepţia durerii. Prin urmare, la o zi sau două după următorul antrenament la sală, vă puteţi repeta aceste beneficii în timp ce luaţi Advil şi vă masaţi braţele şi picioarele dureroase!

Modul în care creierul colectează aceste beneficii nu mai este un mister. în timpul activităţii fizice, organismul secretă substanţe numite „endorfine", care se deplasează către receptorii din creier, le stimulează activitatea şi creează ceea ce unii oameni percep drept un sentiment de euforie.[2] De fapt, unele endorfine au

asupra creierului şi a coloanei vertebrale un efect analgezic foarte asemănător cu al morfinei.
Acestea fiind spuse, trebuie să recunosc că, dacă aţi prins rădăcini pe canapea, probabil că puterea ştiinţei nu e suficientă pentru a vă inspira să faceţi mişcare. Realitatea este că mulţi dintre noi nu pot suferi sportul, deşi îi recunosc beneficiile. După o perioadă în care n-am mai făcut mişcare, se întâmplă contrariul: creierul devine leneş, ne simţim apatici, muşchii se atrofiază şi ne este groază să ne punem echipamentul. Mintea noastră vizualizează un antrenament plin de eforturi inutile şi chinuitoare: drumul lung până la sală, exerciţiile plictisitoare de încălzire, aşteptarea enervantă să se elibereze aparatul dorit, trosnetul articulaţiilor întepenite, durerile musculare cauzate de acidul lactic, efortul disperat de a ne recăpăta suflul, fruntea transpirată. Muşchii nefolosiţi de atâta vreme refuză să coopereze, şi ne fabricăm tot felul de scuze pentru care nu putem sau n-ar trebui să mergem la sală: „O să-mi redeschidă rana aia veche de la fotbal”, „N-o să mă întorc la timp să văd Dr. Phil”, „E prea frig afară” şi aşa mai departe, până când ne prăbuşim pe canapea, cu telecomanda într-o mână şi o gogoaşă în cealaltă. Endorfinele noastre lâncezesc, ne simţim mai somnoroşi ca niciodată şi ne chinuie vinovăţia. „Mâine”, ne spunem. „Mâine o să fac dublu.”
Dacă vă număraţi printre cei care au tendinţa să amâne la nesfârşit, iar abonamentul vostru din ianuarie la sală a rămas neatins din prima zi a lui februarie, ştiţi, în adâncul sufletului, că nu aveţi de gând să mergeţi la sală nici „mâine”, nici poimâine, nici răspoimâine. De ce? Fiindcă mintea voastră a asociat deja mişcarea cu tot felul de gânduri negative, reducându-vă inteligenţa perceptivă prin faptul că v-a făcut să acceptaţi o perspectivă distorsionată drept realitate.
în schimb, dacă aţi exersa o dată pe săptămână, apoi de două ori şi, treptat, aţi ajunge să exersaţi de cinci sau şase ori, în mintea voastră s-ar petrece cu totul altceva. în loc să vă imaginaţi gâfâind pe banda de alergat, aţi începe să vă gândiţi la alte lucruri: cât aţi slăbit, cât de bine arătaţi în oglindă, ce costum sau rochie nouă v-aţi cumpăra pentru silueta aceasta zveltă. Unii devin atât de absorbiţi de exerciţiile fizice, încât încep să meargă compulsiv la sală. De ce? Fiindcă s-au simţit bine la şi după antrenament – şi fiindcă mişcarea a ajuns să fie asociată cu amintiri şi imagini ale unor senzaţii pozitive şi unor recompense.
Acum imaginaţi-vă că sunteţi un sportiv profesionist sau de elită care se antrenează istovitor mai multe ore zilnic. în acest caz, motivaţia de a exersa mai mult, mai intens şi mai repede nu se reduce la beneficiile menţionate; în joc sunt existenţa voastră, reputaţia, familia, moştenirea, sponsorii, aspiraţiile de o viaţă, victoriile şi înfrângerile din trecut. Creierul şi corpul sportivilor profesionişti sunt condiţionate prin repetiţie – şi de solicitările antrenorilor – să ştie ce înseamnă un program rigid de exerciţii intense, iar ei şi-au creat în minte o anumită imagine despre rezultatul final. în această privinţă, inteligenţa perceptivă devine o hartă care-i ghidează în călătoria lor, reamintindu-le, conştient şi subconştient, de ce trebuie să facă eforturi şi mai mari zilnic.
Pentru profesionişti, sportivii de elită şi împătimiţii exerciţiilor fizice, mişcarea constantă are un efect asupra creierului: îmbunătăţeşte activitatea materiei albe. Poate că aţi auzit despre materia cenuşie, cu care procesăm informaţii şi care ne controlează simţurile.[3] Materia albă, despre care probabil că n-aţi auzit, reprezintă aproximativ 60% din creier şi joacă rolul de ţesut conjunctiv sau sistem de comunicare pentru materia cenuşie. Potrivit datelor ştiinţifice actuale, dacă nu facem suficientă mişcare, materia albă începe să se deterioreze, cu timpul apar probleme de memorie, iar capacitatea de a procesa informaţii vizuale şi auditive scade. Odată afectate aceste funcţii, voinţa ne scade şi ea, afectându-

ne inteligenţa perceptivă; nu ne mai amintim detalii, deci ne agăţăm cu încăpăţânare de vechile percepţii. De câte ori n-aţi văzut cupluri în vârstă certându-se în legătură cu câte un lucru banal din trecut, de pildă, dacă motanul de mult decedat al mătuşii Fern se numea Sam sau Max?
însă, dacă facem sport frecvent, cu timpul, materia albă devine mai rezistentă, producând o memorie mai bună, o mai mare acurateţe a percepţiilor şi scăderea riscului de demenţă şi de Alzheimer. Un studiu recent a arătat că, în cazul subiecţilor de peste 70 de ani activi fizic, starea materiei albe era mai bună decât în cazul celor sedentari, deseori chiar şi mai tineri.[4] Iar în cazul celor care fac mişcare constant, inteligenţa perceptivă poate ajunge la niveluri incredibile; din moment ce se menţin în stare bună, materia albă şi ţesutul conjunctiv tind să fie mai precise şi mai focalizate când vine vorba de interpretarea realităţii şi de capacitatea de a o distinge de fantezie. Oamenii aceştia pot vizualiza şi descrie un eveniment cu maximă precizie, indiferent dacă s-a petrecut cu ani în urmă sau asistă la el în prezent. E foarte posibil să se conecteze la emoţiile trăite în acele momente şi să le transmită cu o acurateţe extremă. Chiar şi numai pentru acest lucru merită să lăsaţi deoparte gândul la crampe musculare sau palpitaţii şi să vă îndreptaţi către sala de fitness, nu-i aşa?

încrederea în sine şi percepţia în sport

în sport, a avea o inteligenţă perceptivă ridicată înseamnă a te vedea ocupând un anume loc. Vă simţiţi relaxaţi şi încrezători în abilităţile voastre? Sau vocea interioară vă spune: „Ah, nu, data trecută aruncătorul m-a scos din joc de patru ori – o să mă facă din nou de ruşine, sunt sigur”. în acest caz, aţi pierdut chiar înainte de a începe partida.
într-un experiment, 23 de voluntari au fost puşi să trimită o minge în poartă de la linia de zece yarzi a unui teren de fotbal american.[5] După încălzire, li s-a cerut să estimeze înălţimea şi lăţimea porţii cu ajutorul unui model la scară redusă al acesteia, alcătuit din ţevi de PVC. Apoi fiecare a lovit mingea de zece ori şi, imediat după lovitura finală, a repetat măsurătoarea perceptivă.
Rezultatul a fost uimitor. înainte de a executa loviturile, ambele grupuri au perceput la fel mărimea porţii (întâmplător, în mod incorect). După cele zece lovituri, cei care obţinuseră performanţe slabe – care avuseseră două sau mai puţine lovituri reuşite – au perceput poarta cu circa 10% mai îngustă decât înainte, iar bara orizontală a porţii li s-a părut prea înaltă. în schimb, cei care reuşiseră cel puţin trei lovituri au perceput poarta cu circa 10% mai largă. Cu alte cuvinte, performanţele obţinute influenţează modul în care vedem lumea şi ne determină inteligenţa perceptivă.
într-un alt studiu, câteva canotoare de elită au participat la un test pe un aparat de vâslit cunoscut drept ergometru. Cercetătorii le-au comunicat sportivelor dintr- un grup că au o viteză mai mare decât cea reală. Celuilalt grup i s-a spus că are o viteză mai mică. Rezultatele sunt fascinante: canotoarele din primul grup au micşorat viteza, crezând că nu o pot menţine, iar cele din al doilea grup au procedat invers – au accelerat. Percepţiile ambelor echipe au fost greşite din cauza informaţiilor incorecte primite, care le-au afectat direct performanţa.
Se ştie că mintea ne ajută când suntem nemulţumiţi de performanţele noastre sau simţim nevoia să le justificăm într-un fel sau altul. Un fotbalist care pierde un punct pe care l-ar fi putut obţine cu uşurinţă poate să dea vina pe vântul puternic şi să devină convins că aşa s-a şi întâmplat. însă această adaptare are un temei evoluţionist. Dacă cineva percepe o poartă mai mare sau mai mică decât în realitate, poate să-şi corecteze greşeala şi să ţintească mai precis data viitoare.

Presupunând că suntem sănătoşi mintal şi nu am suferit leziuni neurologice, percepţia noastră conştientă despre lume este stabilă. Atenţia la obiectele din jur depinde de tăria, încrederea, fricile, dorinţele noastre şi de alţi factori variabili, însă există lucruri pe care un sportiv le poate face subconştient pentru a-şi îmbunătăţi performanţele fizice.

Gândirea vizuală

în lumea sporturilor de azi probabil că nu există niciun practicant profesionist care să nu fi încercat să se vizualizeze într-un fel sau altul pentru a obţine performanţe mai bune.[6] La prima vedere, pare o aiureală, dar vizualizarea propriei persoane este o metodă eficientă pentru mulţi sportivi. Simplu spus, este o tehnică de a crea imagini mentale care ne ajută să ne transformăm în realitate cele mai intime gânduri, dorinţe şi scopuri. Nu este folosită doar de sportivi; poate fi aplicată de oricine se pregăteşte să se implice într-o anumită activitate, de la angajaţii care urmăresc o promovare la actorii care dau o probă pentru un rol important.

Vizualizarea nu ţine neapărat de gândirea pozitivă sau de visare („Dacă faci asta, o să obţii rezultate"), ci este mai curând o metodă de a ne îmbunătăţi concentrarea, memoria şi percepţia. La baseball, de exemplu, a lovi mingea este o abilitate utilizată repetat, care necesită, printre altele, o poziţie adecvată, un mod anume de a-ţi lua avânt, flexarea extrem de rapidă a încheieturilor şi o coordonare extraordinară între mâini şi ochi. Dacă vă vedeţi de multe ori coborând bâta corect şi cu fermitate, creierul vostru va traduce acea imagine vizuală şi o va stoca până în momentul în care o să vă vină rândul să acţionaţi în teren. Multe exerciţii de vizualizare presupun imaginea rezultatului final – mingea care trece prin coş, pucul care intră în poartă şi aşa mai departe. Când îşi închipuie că realizează cu succes o activitate, sportivul creează şi o fantezie pentru a procesa acele cadre mentale şi a le derula din nou ori de câte ori e nevoie; fantezia devine realitate pentru că mintea a văzut-o ca şi cum s-ar întâmpla aievea şi îi semnalează corpului ce are de făcut, ceea ce sporeşte încrederea în sine. Cum să nu fie sortită să se înfăptuiască dacă aţi derulat-o în minte de nenumărate ori, cu un rezultat fericit?

Am avut privilegiul să mă consult cu prietena mea Pam Shriver, jucătoare profesionistă de tenis, înscrisă în Hali of Fame, pe tema imagisticii mentale.[7] Deşi a recunoscut că în anii 1980, perioada ei de glorie, aceasta nu prea se practica, Shriver efectua totuşi o formă de vizualizare „în timp ce juca tenis, mai des decât înainte de meci". Ştia prea bine că forţa şi sursele ei de venit depindeau de cât de bun îi era serviciul. „Serviciul era cea mai importantă lovitură din repertoriul meu. Dacă serveam prost, mă afecta mai mult decât oricare alta", spune ea. „Poate că unii [jucători de tenis] îşi vizualizează tehnica, dar eu îmi vizualizam serviciul, lovitura şi unde avea să ricoşeze mingea... Am căpătat atâta încredere în serviciul meu, încât puteam să lovesc şi o monedă."

Cum să ajungi în formă maximă

Am stabilit că, pe termen lung, activitatea fizică intensă activează celulele albe din creier şi că tehnica vizualizării ne ajută să includem imagini victorioase în filmul nostru mental. Dar mai există un factor decisiv care-i permite unui sportiv să devină, din bun, extraordinar şi apoi legendar: capacitatea de a intra în formă maximă, succesul. Sportivii vorbesc despre această stare ca şi cum ar fi un loc real, un tărâm utopic la care ajung doar cei mai buni profesionişti şi sportivii de elită. Când un sportiv se află în această stare, totul se petrece cu uşurinţă şi naturaleţe: faptele eroice par să fi fost menite să se întâmple. Bâta de baseball pare mai uşoară, mingea pare mai mare şi se mişcă, ai zice, cu încetinitorul, ca în scena din filmul Născut învingător (după romanul lui Bernard Malamud).[8] Iar acest

lucru nu e valabil doar pentru jucătorii de baseball din liga mare: la hochei, poarta pare mai largă; la baschet, coşul pare mai jos; la schi, pantele înzăpezite par nori. Suntem fascinaţi de asemenea sportivi fiindcă ne dau impresia unei poezii în mişcare, iar în acele momente par de neoprit. Ai zice că sunt înconjuraţi de o aură, ca şi cum ar fi fost predestinaţi. Să fie starea aceasta doar un clişeu sau există o cale precisă de a ajunge acolo? Oare e suficient să avem un fel de Google Maps în creier pentru a sfârşi în acest loc miraculos?

Poate că nimeni, în toată istoria sportului profesionist, n-a petrecut mai mult timp în această stare magică decât fosta vedetă NBA Michael Jordan. Acest lucru i se datorează, cel puţin parţial, specialistului în psihologie sportivă şi în meditaţie George Mumford, autor al cărţii The Mindful Athlete (Sportivul conştient).[9] Deşi metodele sale de lucru cu vedetele NBA implică şi elemente de vizualizare – de pildă, îşi imaginau coşul de baschet înainte de a arunca mingea şi anticipau ce avea să se întâmple chiar înainte să intre în coş –, Mumford duce ideea mult mai departe, învăţându-i cum „să fie prezenţi în clipa de faţă" folosind diverse tehnici de meditaţie deprinse de la Jon Kabat-Zinn. Nu e uşor: nu seamănă câtuşi de puţin cu a învăţa să driblezi sau să arunci la coş. Sunt necesare nenumărate ore de practică şi sesiuni de meditaţie, iar sportivii nu au nevoie doar de minţi concentrate şi clare, ci şi de capacitatea de a-şi dezactiva toate celelalte gânduri după voie. Pare cel puţin paradoxal şi poate chiar de-a dreptul absurd. De ce ar trebui jucătorii NBA sau WNBA să se detaşeze de mintea lor conştientă în timpul jocului? N-o să-i învârtă pe degete cealaltă echipă?

Totuşi, dacă face asta, sportivul îşi poate accesa direct subconştientul. Poate să se detaşeze de vacarmul din capul lui – o dispută cu partenera sau partenerul, friptura din seara aceea de la un restaurant de lux, comentariul sarcastic al unui jurnalist în ziarul din ziua anterioară, ţipetele asurzitoare ale mulţimii – pentru a accesa imaginile pe care le-a repetat în timpul meditaţiilor.

Pentru Michael Jordan, „a fi în joc" însemna capacitatea de a accesa acele rezervoare profunde ale intuiţiei şi de a şti exact ce mişcare să facă, într-o fracţiune de secundă. Un om ca el, cu o inteligenţă perceptivă neobişnuit de ridicată (prin abilitatea de a crea o imagine mentală şi a o transpune apoi în realitate), o intuiţie inegalabilă şi o ambiţie imensă, nu avea nevoie de nicio deliberare conştientă. Jordan pur şi simplu accesa imaginile salvate anterior şi le aplica în momentul potrivit. Pentru că mintea conştientă fusese lăsată deoparte, subconştientul prelua controlul, creând un circuit direct între sistemul nervos şi cel muscular, fără nimic care să tulbure acest proces. Jordan intra astfel în formă maximă spontan, planând deasupra şi în jurul adversarilor, de parcă ar fi fost posedat.

Mulţi sportivi contemporani şi-au găsit propriile metode de a-şi crea realitatea dorită cu ajutorul inteligenţei perceptive. Jucătorul de biliard Will DeYonker, care suferă de o tulburare din spectrul autismului, are darul de a vedea în minte imagini tridimensionale când încearcă o lovitură complexă şi le reprezintă în diagrame pe care le poartă cu sine în turnee şi la evenimente.[10] Renumitul surfer Laird Hamilton, care a înfruntat şi valuri de 20 de metri, vorbeşte pe larg despre cum îşi intră în formă maximă. Multipla medaliată olimpică Kerri Walsh Jennings, care a câştigat mai multe turnee de volei pe plajă decât oricine altcineva, a fost văzută meditând şi făcând antrenamente mentale.[11] Steven Holcomb, cel mai cunoscut pilot de bob din istoria SUA, se vizualiza în cele mai mici detalii luând curbele fiecărei pârtii de bob din lume. Când urmează să „bată mingea", Tommy Pham din echipa de baseball St. Louis Cardinals, un pacient cu keratoconus, îşi imaginează cum mingea zboară din mâna aruncătorului şi o urmăreşte până la el. Toate aceste exemple ne arată că, deşi o formă fizică excelentă e foarte

importantă, accesarea celor mai profunde cotloane ale minţii prin vizualizarea succesului poate propulsa o vedetă la niveluri incredibile de performanţă. Jucătorii folosesc aceste tehnici şi pentru a-şi scoate adversarii din ritm. Pam Shriver recunoaşte că, la fel ca orice jucător profesionist de tenis, are zile în care nu se simte în formă, iar jucătoarea din cealaltă parte a terenului o face praf. „Poţi să fii răcit sau pur şi simplu să nu te simţi bine", spune ea. „Sunt chestii mărunte pe care le poţi face. Poţi să ceri o pauză şi să stai pe scaun, ca să-ţi scoţi adversarul din ritm." Cu alte cuvinte, dacă te confrunţi cu un adversar aparent invincibil care e în formă maximă, trebuie să găseşti o cale de a-i întrerupe filmul din minte. Când îi dizolvi concentrarea, îi separi mintea de corp, şi atunci rivalul revine la starea de conştiinţă deplină, în care poate fi distras sau asaltat de îndoieli. Pentru a învinge şi a reduce inteligenţa perceptivă a unui profesionist aflat la apogeu şi în formă maximă, e nevoie de campioni adevăraţi care să aibă curajul, concentrarea şi tăria de a riposta cu acelaşi tip de arme.

Forma maximă nu este rezervată doar sportivilor profesionişti şi de elită – şi nici măcar doar sportivilor în general. Fiecare dintre noi este mai mult sau mai puţin în formă, într-un anumit domeniu. Eu, când fac operaţii pe ochi, sunt atât de concentrat, încât nici măcar nu observ dacă în jurul meu există camere de luat vederi sau observatori. Este ca şi cum aceste obiecte sau persoane nici n-ar exista. Inteligenţa mea perceptivă blochează tot ce e în jur şi nu mai percep decât ceea ce se află sub lentila microscopului. Vi s-a întâmplat să fiţi atât de adâncit în lectura unei cărţi încât să nu auziţi când vă strigă cineva? Starea aceasta este accesibilă aproape oricui, iar dacă practicaţi concentrarea pentru a pătrunde şi a rămâne în această stare după voie, vă veţi cultiva inteligenţa perceptivă.

Munca în echipă şi victoria ţin de inteligenţa perceptivă

Auzim deseori despre cupluri în care partenerii îşi citesc gândurile reciproc şi fiecare dintre ei anticipează ce urmează să facă sau să spună celălalt; ni se întâmplă uneori mie şi soţiei mele. Shriver are multe de spus pe această temă. Deşi a fost o jucătoare de tenis excelentă, se remarca mai ales când juca partide de dublu. De-a lungul carierei, a câştigat nu mai puţin de 112 partide de dublu, dintre care în 79 a jucat împreună cu nimeni alta decât celebra Martina Navratilova.[12] Sigur, unii ar putea spune că succesul lui Shriver se datorează exclusiv Martinei – cea mai bună jucătoare de tenis din vremea aceea –, dar cum se explică atunci cele 33 de partide câştigate când a avut alte partenere? Şi de ce ar fi ales-o cea mai cunoscută jucătoare din lume dacă n-ar fi considerat-o competentă (cum şi era)?

Dacă vreţi să construiţi o echipă câştigătoare, mai întâi trebuie să alegeţi jucătorii potriviţi şi un antrenor bun. Apoi, fiecare membru are nevoie de disciplina unui program dur de antrenamente de forţă, exerciţii şi mişcări repetitive în pregătire pentru ziua meciului. Antrenorii ţin discursuri despre „munca în echipă" şi „buna comunicare", însă există câteva aspecte pe care nu le pot controla pe teren: sinergia, ritmul şi conexiunea constantă între jucători. Shriver îşi aminteşte legătura aparte pe care o avea cu Navratilova pe teren: „Totul decurgea extrem de intuitiv. Rareori primeam semnale neclare. Dacă mingea ajungea deasupra capului meu, ştiam că ea o să fie pe fază şi o s-o prindă. Fiecare dintre noi ştia ce va face cealaltă. Ne citeam reciproc starea de spirit".

Shriver avea o încredere fantastică în capacitatea ei de a-şi citi partenera şi de a reacţiona în funcţie de ea. Aici e ceva mai mult decât încredere în celălalt sau unirea talentelor. Cred că Shriver şi Navratilova, la fel ca membrii tuturor perechilor şi echipelor de succes, aveau capacitatea de a pătrunde una în mintea

celeilalte. Prin cuvintele folosite – „intuitiv” şi „ne citeam reciproc starea” –, Shriver sugerează că vedea clar cum va reacţiona colega ei în diverse împrejurări. în mintea ei erau stocate secvenţe vizuale din cei opt ani şi jumătate în care jucase partide de dublu, pe care le putea reda într-o fracţiune de secundă, la fel ca Michael Jordan când plutea în aer către coşul de baschet.

Cele mai bune echipe sportive din toate timpurile – de la New York Yankees din 1927 la Montréal Canadiens din 1976-1977 şi la Chicago Bulls din 1988 – au avut parte de această combinaţie rară de abilităţi fizice, leadership, rezistenţă şi muncă în echipă. Membrii lor se completau ca abilităţi şi temperamente (aşa erau cei doi yin şi yang ai echipei Yankees, celebrii Babe Ruth şi Lou Gehrig). în privinţa inteligenţei perceptive, toate aceste echipe aveau o încredere extraordinară în victorie, precum Navratilova şi Shriver, toţi membrii lor împărtăşeau viziunea că vor câştiga toate partidele. De fapt, victoria din 1927 a Yankeilor a fost un rezultat atât de previzibil – echipa câştigase 110 meciuri dintre cele 154 jucate, cu 19 mai mult decât Philadelphia Athletics, aflată pe locul al doilea –, încât legenda spune că adversarii ei din World Series, Pittsburgh Pirates, s-au simţit extrem de intimidaţi doar privindu-i pe Yankees cum se antrenau în ziua premergătoare primului meci.[13] (Yankees a câştigat toate meciurile seriei.)

Viziunea comună a victoriei nu este doar o chestiune de talent sau de mândrie, deşi cu siguranţă că şi acestea au rolul lor. Echipa feminină de baschet a Universităţii din Connecticut (UConn) – care a câştigat nu mai puţin de 11 campionate din divizia National Collegiate Athletic Association (până acum!)***** – nu duce lipsă nici de una, nici de alta, dar a câştigat în mod repetat cu o sumedenie de jucătoare talentate, pe o perioadă îndelungată.[14] Cu siguranţă că echipa are darul de a recruta în permanenţă cele mai valoroase talente, însă antrenorul Geno Auriemma ştie cum să ţină toate egourile sub control şi să pună în valoare aptitudinile fiecărei jucătoare. Pentru el este importantă mentalitatea victoriei permanente: „Corect sau incorect, nu e suficient să câştigi. Percepţia noastră este că, dacă nu ajungem în turneul final, asta înseamnă că a fost un sezon prost”. Echipa a devenit atât de puternică, încât i-a făcut pe unii ziarişti să le acuze pe jucătoare că „dăunează jocului”, iar ziarul The Republican din Springfield, Massachusetts, a refuzat să tipărească scorurile deoarece, după spusele ziaristului Ron Chimelis: „Pentru mine este ca şi cum am tipări votul final al unor alegeri necontestate”.[15]

Rataţii simpatici: cea mai rea formă de IP împărtăşită

Aşa cum membrii unei echipe de succes îşi cultivă permanent o viziune a victoriei, şi reciproca poate fi adevărată în cazul unei combinaţii nereuşite de jucători: imaginea înfrângerii se întipăreşte atât de adânc în mentalitatea echipei, încât devine contagioasă şi jucătorii nu mai fac nimic bine. Mulţi îşi amintesc gafele comice ale veşnicilor învinşi simpatici din seria de filme Drumul spre victorie, de pildă. Un exemplu real este, an de an, echipa de baschet Philadelphia 76ers din NBA.

Echipa de baseball New York Mets, înfiinţată în 1962, a fost un exemplu perfect de antitalent contagios. Juca atât de prost, încât cele 120 de partide pierdute nu dovedesc decât în parte cât a fost de jalnică. Printre cele mai ruşinoase isprăvi ale ei se numără 210 erori, o medie a loviturilor de 0,24, doi pitcheri care au pierdut 20 de partide (iar un al treilea, Jay Hook, a pierdut 19!) şi o partidă în care un pitcher al echipei Dodgers, Sandy Koufax, a făcut primul meci în care nu i-a lăsat să marcheze niciun punct lor.[16] Evident, au pierdut ultimul joc al sezonului în urma a trei out-uri la rând care le-au zdrobit orice speranţă de a-şi reveni în repriza a opta. A fost nevoie de şapte ani îndelungaţi, de un aruncător pe nume Tom Seaver

şi de abilităţile manageriale ale lui Gil Hodges pentru a le transforma mentalitatea şi a crea un mediu profesionist, care au culminat cu celebra „Miracle Mets” din 1969.

Stele căzute

Uneori, cu cât un sportiv are realizări mai mari şi atrage mai mult atenţia publicului, cu atât articolele despre el sunt mai dezgustătoare. Iată o listă incredibilă, în ordine aleatorie, a unor talente deosebite din sport care au căzut în dizgraţie din cauza diverselor acuzaţii care li s-au adus: crimă (O.J. Simpson), jocuri de noroc (Pete Rose), consum de steroizi (Mark McGwire), dopaj (Lance Armstrong), abuz de substanţe interzise (Lamar Odom), viol (Mike Tyson), infidelitate şi promiscuitate extremă (Tiger Woods), hărţuire sexuală (Kobe Bryant şi Lawrence Taylor), organizarea de lupte de câini (Michael Vick) şi aşa mai departe. De ce oare dau de bucluc atâţia sportivi iluştri?

Sportivii sunt formaţi să aibă o anumită viziune. Cu riscul de a generaliza, cred că sunt întărâtaţi constant de antrenorii de la cluburi şi din liceu, de părinţi şi de fani, care le încurajează agresivitatea. Ani întregi, văd în minte un film al victoriei şi o imagine de sine a perfecţiunii şi a superiorităţii care se infiltrează şi în alte aspecte ale vieţii lor. O IP ridicată în materie de victorii duce la o IP redusă în viaţa cotidiană; altfel spus, unii sportivi trăiesc cu iluzia că sunt imuni la normele sociale şi că îşi pot permite orice.

N-a existat, poate, niciun sportiv care să-şi motiveze echipa mai mult decât chipeşul fundaş Joe Namath, jucător de fotbal american înscris în Hali of Fame, care a prezis cu aroganţă victoria echipei New York Jets în competiţia Super Bowl din 1969-1970 în faţa adversarilor mai puternici de la Colts şi care, ţinându-şi promisiunea, le-a oferit unul dintre cele mai neaşteptate scoruri din istoria sportului. însă idol al generaţiei sale şi un fel de sex-simbol în tinereţe, Namath avea o inteligenţă perceptivă care asocia talentele lui sportive cu răsfăţurile succesului – în principal femei şi alcool. Poreclit „Broadway Joe” pentru flerul şi eleganţa sa, Namath a fost surprins de camerele de luat vederi în stare de ebrietate făcându-i avansuri reporteriţei Suzy Kolber într-un stil pe care niciun fan al sportului n-are cum să-l uite.[17]

Căderea în dizgraţie a lui Namath şi a atâtor vedete aparent imune a fost abruptă. Accesul la bani, alcool, sex şi droguri este extrem de tentant pentru unii sportivi, ale căror emoţii necontrolate se combină cu o inteligenţă perceptivă redusă şi cu un nivel ridicat de testosteron. Aceşti sportivi, care s-au convins că sunt invincibili în branşa lor, nu pot separa instinctele ce le-au adus succesul pe teren de comportamentul din viaţa particulară. Iluzia invincibilităţii le afectează profund inteligenţa perceptivă în tot ce nu ţine de abilităţile lor sportive şi îi determină să facă alegeri proaste, cu consecinţe dezastruoase. Inteligenţa perceptivă le dă, dar le şi ia.

De-a lungul anilor, doar câţiva sportivi au reuşit să se răscumpere – cel puţin faţă de unii fani. Mark McGwire, care a recunoscut că luase substanţe interzise pentru a-şi creşte performanţele, a fost reprimit în liga majoră ca antrenor de rezervă pentru echipa St. Louis Cardinals. Mike Tyson a fost apreciat pentru rolul său din filmul Marea mahmureală şi, cel puţin în aparenţă, a devenit un fel de familist reformat. După ce a fost închis pentru abuz asupra animalelor, Michael Vick şi-a plătit datoriile şi s-a întors în liga naţională de fotbal american. Acum citeşte anunţuri de interes public ca să strângă bani pentru căţeluşii abuzaţi. (Nu, nu-i adevărat – asta am inventat-o eu. îmi plac enorm câinii.)

în cazul altora – precum Pete Rose şi încercarea lui fără sfârşit de a fi primit în Baseball Hali of Fame –, iertarea şi izbăvirea n-au fost posibile din propria lor vină. Când este în joc integritatea jocului şi sunt afectaţi membrii echipei, consecinţele

tind să fie mai severe şi de durată. Mă îndoiesc că Lance Armstrong, singurul care a câştigat Turul Franţei de şapte ori, îşi va putea recăpăta vreodată reputaţia. Pe lângă faptul că toţi cicliştii au impresia că Armstrong le-a trădat, le-a subminat şi le-a otrăvit sportul fiindcă s-a dopat, mai grav este că şi-a încurajat coechipierii să procedeze la fel. în această situaţie, dorinţa comună de a câştiga a devenit atât de frenetică şi de distorsionată, încât ceilalţi s-au simţit obligaţi să urmeze îndemnul lui Armstrong, iar mulţi dintre ei au plătit un preţ mare pentru că s-au lăsat absorbiţi în aceeaşi viziune.

Frenezia de suporter ne e scrisă în ADN şi pe tricouri

Am văzut cu toţii cum fanii de pe stadioane şi chiar cei care urmăresc evenimentele de acasă se pictează pe piept, îşi vopsesc părul şi se tatuează pentru a transmite lumii iubirea şi devotamentul lor deplin faţă de echipele şi jucătorii preferaţi. Asemenea sportivilor pe care-i susţin sau înjură, suporterii au amintiri profunde de pe vremea când stăteau în tribune în copilărie, purtând tricourile echipei preferate, alături de fraţii mai mari, de părinţi şi de bunici. Comedianul Jerry Seinfeld glumea că „ţinem cu hainele", nu cu echipele sau jucătorii profesionişti, căci aceştia îşi schimbă oraşul foarte des, însă noi continuăm să susţinem jucători noi care poartă aceleaşi echipamente.[18] Generaţiile de suporteri ai echipelor New York Yankees şi Red Sox – precum şi maniacii fotbalului american din Green Bay, Pittsburgh şi Oakland – s-ar putea să nu fie de acord, mergând chiar până acolo încât să afirme că spiritul şi culorile echipei preferate le sunt gravate în ADN. Devotamentul faţă de o echipă nu este specific sporturilor americane: fanaticii fotbalului din Manchester şi Liverpool se iau la harţă în baruri la auzul celui mai neînsemnat cuvânt de denigrare a echipei preferate, ce pare să-i deranjeze mai mult decât o insultă la adresa propriilor părinţi. Şi nu vă sfătuiesc să staţi în calea înrăiţilor fani ai Montréal Canadiens când sărbătoresc o victorie importantă. în asemenea cazuri, percepţia suporterilor e atât de strâns legată de emoţiile lor, încât inteligenţa lor perceptivă distorsionată poate avea consecinţe grave. Reţineţi: „fan" este o prescurtare de la „fanatic".

Dacă sunteţi fan al echipei New York Yankees, sunteţi atraşi de tradiţia tricourilor cu dungi, a inelelor de campion, a meciurilor fabuloase şi a unor incredibili jucători de Hali of Fame precum Babe Ruth, Lou Gehrig, Mickey Mantie, Yogi Berra şi Reggie Jackson. Cel mai recent în canon au fost adăugaţi Derek Jeter şi Mariano Rivera. Instituţia Yankees este conştientă de existenţa acestei tradiţii, adânc înrădăcinată în imaginaţia fanilor, şi, ca urmare, mizează pe ea în reclame, în activităţi comerciale şi în preţul locurilor la stadionul din Bronx.

Unele echipe care au trecut prin perioade aparent nesfârşite fără vreun titlu – precum Boston Red Sox şi Chicago Cubs – continuă să aibă o sumedenie de suporteri care se mândresc cu ele chiar şi în vremurile cele mai rele. Dar, ani întregi, minţile acestor fani au fost pline de înjurături, de imagini ale mingilor care treceau printre picioarele jucătorilor sau erau interceptate de spectatori şi de pierderi zdrobitoare în ultimele reprize. înainte ca Red Sox şi Cubs să aibă momentele lor de glorie mult aşteptate, suporterii au suferit în mod inimaginabil şi chiar tragic; acest lucru şi-a pus amprenta asupra inteligenţei lor perceptive, provocându-le suferinţe intense care le-au afectat relaţiile şi cariera decenii la rând.

Pentru mulţi, asocierea cu o echipă învinsă a dus la scăderea dramatică a stimei de sine şi chiar la depresie. Timp de 86 de ani, fanii Boston Red Sox au suferit îngrozitor, până când, în cele din urmă, echipa a rupt miraculos „Blestemul lui Bambino" (Babe Ruth) în 2004, învingându-şi adversarii cei răi, pe Yankees, în

Campionatul Ligii Americane şi apoi spulberându-i pe Cardinals în World Series. Se poate spune că, de atunci, suporterii echipei Boston Red Sox îşi caută o nouă identitate care să nu fie asociată cu înfrângerea; din moment ce se pot lăuda cu o echipă care a câştigat de curând trei trofee World Series, nu mai pot adăuga o perspectivă autocompătimitoare. E posibil ca în Boston vânzările de antidepresive să fi ajuns la un minim istoric (mai ales datorită succesului continuu al echipei New England Patriots!).

Fireşte, au existat comportamente extreme ale unor suporteri a căror mentalitate e prea strâns legată de echipele lor şi de victorie. Cei care răstoarnă automobile după o victorie (sau o pierdere devastatoare) sunt fanatici în cel mai periculos sens al cuvântului. Şi-au pus toate speranţele şi visurile în victoria echipei preferate, iar această încărcătură emoţională a tot crescut, ajungând să dea pe dinafară. Steve Bartman, fânul echipei Cubs care a interceptat o minge în cursul unei partide post-sezon din 2003 de pe stadionul Wrigley, a primit ameninţări cu moartea.

Poate cea mai tragică poveste despre cum se poate manifesta inteligenţa perceptivă scăpată de sub control a unui fan s-a petrecut într-un bar din Columbia, în 1994, când jucătorul de fotbal Andrés Escobar Saldarriaga a fost împuşcat de nu mai puţin de şase ori.[19] Echipa lui pierduse Cupa Mondială după ce el dăduse autogol. E posibil ca cei trei ucigaşi să fi avut legături cu un cartel de droguri şi nevoia de a răzbuna nişte pierderi la jocuri de noroc, dar nu e nicio îndoială că în spatele acestei crime demne de Naşul stă un sentiment fanatic de mândrie naţională şi de echipă.

Dacă aveţi impresia că miliarde de suporteri din lume îşi văd echipele preferate prin prisma unei inteligenţe perceptive extrem de distorsionate, citiţi mai departe pentru a descoperi cum şi de ce o mulţime de oameni susţin că văd lucruri înfricoşătoare în farfurie.

Capitolul 7. Imaculata percepţie

Aţi da 28 000 de dolari pe un sendviş cu brânză la grătar?

Cât aţi fi dispuşi să daţi pe un sendviş cu brânză la grătar? 6 dolari? 7? Poate 8, cel mult.

în 2015, la popularul restaurant Serendipity 3 din New York, oameni serioşi s-au aşezat la coadă ca să aibă îndoielnica onoare de a cheltui 214 dolari (neincluzând bacşişul) pe Sendvişul Chintesenţial cu Brânză la Grătar, înscris în Cartea Recordurilor, care conţinea pâine preparată din şampanie Dom Perignon şi din fulgi comestibili de aur de 24 de karate, unsă cu unt din trufe albe, preparat din lapte de la vaci hrănite natural.[1] (în prezent, îngheţata Golden Opulence de la Serendipity costă 1 000 de dolari şi trebuie comandată cu 48 de ore în avans... dar e o poveste pentru altă carte.) Mai are rost să vorbim despre copiii care mor de foame în China?

însă Sendvişul Chintesenţial cu Brânză la Grătar nu e nimic, cel puţin în privinţa preţului, comparativ cu sendvişul cu brânză la grătar, parţial consumat, care i-a aparţinut Dianei Duyser – o femeie din Florida care, în 2004, şi-a scos la licitaţie un sendviş vechi de zece ani, remarcabil de bine păstrat, pentru uluitoarea sumă de 28 000 de dolari.[2] Ce avea atât de special acest sendviş încât să-i justifice preţul? Dacă vreţi să vedeţi cum arăta, găsiţi aici o fotografie: http://content.time.c0m/time/specials/packages/article/0,28804,1918340_191834^

Nu era un sendviş la grătar obişnuit, iar Duyser nu era o bucătăreasă oarecare. Rezidenta din Miami susţinea că a văzut în urmele de grătar de pe sendviş o imagine a Fecioarei Maria. Oricât de ciudat ar părea, acest proaspăt uns sfânt

potir de brânză a stârnit atâta vâlvă, încât vestea s-a răspândit rapid pe plan global, trezind pe eBay interesul unei mulţimi de licitatori cu buzunare adânci, chiar dacă uşor labili psihic. Divina creaţie a lui Duyser, pe care proprietara susţinea că nu crescuse niciun strop de mucegai în toţi acei ani, s-a alăturat altor produse alimentare consacrate, precum ruloul cu scorţişoară „Maica Tereza", pufuleţul în formă de Iisus şi colţunaşul cu Prinţul Păcii.

De-a lungul anilor, oamenii au încercat să vândă diverse lucruri ridicole. în 2003 au fost scoşi la licitaţie microbii lui sir Paul McCartney: un admirator a stat intenţionat lângă el când acesta era răcit, pentru a contracta răceala – ceea ce s-a şi întâmplat; apoi a tuşit într-o pungă şi a vândut pe eBay mucusul talentat la muzică. Un an mai târziu, ficatul jucătorului de fotbal George Best a fost scos la vânzare după un transplant (deşi există informaţii că n-ar fi fost autentic, însă cine ar putea dovedi adevărul?). în 2005, un test de sarcină folosit de Britney Spears într-o cameră de hotel s-a vândut cu 5 000 de dolari.[3]

Aceste suvenire „sacre" nu au nicio faţă desenată, precum sendvişul lui Duyser, ci au fost promovate datorită legăturii tangibile – şi, sincer vorbind, cam scârboase – cu nişte celebrităţi contemporane. Dar de ce acest sendviş cu chipul Fecioarei Maria a stârnit o asemenea vâlvă şi a ajuns la un preţ atât de umflat? Să fi fost toţi cei implicaţi – vânzători, licitatori, colecţionari şi cumpărători – nişte ţicniţi?

După cum am explicat, inteligenţa noastră perceptivă umple lacunele de interpretare, ajutându-ne să discernem dacă filmele ce se derulează în mintea noastră sunt valide. Experienţele noastre înrădăcinate, educaţia şi influenţele culturale au şi ele un cuvânt de spus, ajutându-ne să decidem dacă picătura aceea de flegmă conţine într-adevăr microbii unui fost membru al trupei The Beaties şi dacă merită mai mult decât să fie stropită cu dezinfectant şi aruncată imediat într-un incinerator.

Deşi un sendviş cu brânză la grătar nu este singurul obiect pe care au apărut imagini religioase, asta nu pare să conteze pentru credincioşi. Mulţi dintre ei au ales să dea crezare interpretărilor respective, oricât de dubioase erau, şi exact această nevoie obsesivă ca operele lor să fie reale este motivul pentru care aceste opere există. Dacă s-ar dovedi că articolele în cauză sunt reale (ceea ce nu s-a întâmplat), ar însemna că martorii au o inteligenţă perceptivă ridicată. însă, din moment ce s-a demonstrat că majoritatea sunt false, înseamnă că cei implicaţi au o inteligenţă perceptivă redusă?

„Percepţia imaculată" nu este ceva nou. Aşa a fost poreclită teoria cunoaşterii formulată de Platon. Francis Bacon o numea necesitatea de „a ne menţine privirea aţintită asupra realităţilor naturii, şi deci de a primi imaginile exact aşa cum sunt".[4] Unul dintre motivele pentru care inteligenţa perceptivă e fascinantă este că percepţiile distorsionate se manifestă adesea în contexte religioase de acest tip. Acum poate vă întrebaţi, pe bună dreptate, dacă vă propun să renunţăm la toate percepţiile miraculoase aflate dincolo de înţelegerea noastră. în capitolul de faţă, vom explora această chestiune şi multe altele – inclusiv de ce unii oameni văd lucruri care nu există în realitate.

Braţul lung al pareidoliei

Multe personaje catolice cunoscute au obiceiul să apară în locurile cele mai neobişnuite. La începutul introducerii am citat o ştire conform căreia mulţi dintre vizitatorii Catedralei Sfânta Maria din Rathkeale, Irlanda, au fost convinşi că văzuseră silueta Sfintei Fecioare într-o buturugă noduroasă.[5] Numai în secolul nostru au fost raportate aproape 400 de alte asemenea apariţii în toată lumea, printre care:

- pe un covrig care s-a vândut cu 10 600 de dolari;[6]

•pe un stâlp de gard de lângă stâncile din suburbia Coogee din Sydney, Australia[7]. Apariţia a fost numită, pe bună dreptate, „Doamna noastră de pe gard” şi a devenit subiectul unei cărţi de poezii scrisă de J.H. Crone;[8]
• plutind pe uşa unui garaj din Minersville, Pennsylvania;[9]
•ca o pereche de ochi apăruţi pe uşa unei băi din Connecticut, lucru prezentat (şi ridiculizat) într-un episod din Penn & Teller: Bullshit![10]
•ca imagine estompată pe o fereastră de la Mercy Medical Center din Springfield, Massachusetts[11].
Fecioara Maria se plimbă mult (în mod cu totul imaculat)[12], dar la fel face şi unicul ei copil, subiect a nenumărate apariţii fugare în public, cum ar fi celebra reprezentare în mucegaiul dintr-o baie („Iisus din duş”)[13]. Iisus s-a pomenit chiar şi pe posteriorul unui terier nevinovat de trei ani, ai cărui stăpâni au avut înţelepciunea să nu-l scoată la licitaţie pe eBay.[14]
Deşi credincioşii salută binecuvântările – şi, în unele cazuri, sumele de bani – pe care le-au revărsat asupra lor aceste apariţii sacre, ştiinţa a adoptat o perspectivă mai sobră, punând acest fenomen pe seama unei tulburări cunoscute drept „pareidolie”.[15] Pareidolia este o eroare de percepţie în cazul căreia creierul interpretează un stimul vag sau obscur drept ceva familiar, clar şi distinct. Mintea noastră interpretează greşit ceea ce vedem în baza mai multor factori precum educaţia din copilărie, capacitatea noastră de a face descoperiri fericite din întâmplare şi ciudăţeniile proceselor noastre neuronale. Uneori, amalgamul de imagini este atât de puternic, încât dă naştere unor percepţii neobişnuite şi convingătoare.
Pareidolia cuprinde o gamă vastă de manifestări. Unii susţin că explică o serie de fenomene misterioase, printre care vederea OZN-urilor (deşi cred că în unele cazuri aceasta ţine mai curând de visele lucide întunecate, după cum am spus în capitolul 3); mesaje transmise de înregistrări derulate în sens invers (precum Paul is dead [„Paul e mort”], teorie a conspiraţiei care susţinea că Paul McCartney a murit la jumătatea anilor '60 şi a fost înlocuit de un impostor la fel de talentat ca el; „indicii” în acest sens ar apărea pe copertele unor albume şi în diverse piese ale trupei The Beaties când sunt redate invers)[16]; apariţii ale lui Elvis (de pildă, în centre comerciale şi în benzinării); întâlniri cu monstrul din Loch Ness (despre care azi se presupune că ar putea fi un peşte foarte mare din familia somnului)[17]; apariţii fantomatice ale unor personaje religioase şi siluete ale lor pe obiecte neobişnuite.
Cu siguranţă, pareidolia nu e doar apanajul indivizilor uşor dezechilibraţi sau al obsedaţilor religioşi. Cei mai mulţi dintre noi au avut tot felul de experienţe de acest gen, văzând feţe umane în nori, în bălţi, în curcubeie, în fotografii prost developate şi chiar pe suprafaţa Lunii. Fireşte, sunt ciudate, dar, după ce ne gândim puţin, le ignorăm, atribuindu-le ştiinţei sau accidentelor naturii. Cercetarea noastră se referă la imaginile care ne ating cel mai profund, precum sendvişul cu brânză la grătar, pentru că inteligenţa noastră perceptivă distorsionată ne-a făcut să credem cu tărie că aici se întâmplă ceva care ne depăşeşte capacitatea de înţelegere. Altfel de ce ar crede mii de oameni că imaginea de pe sendviş este rodul unei manifestări divine?

Feţe-feţe

Haideţi să vedem de ce cazurile de pareidolia presupun foarte frecvent apariţia unor feţe.[18] Zilnic suntem expuşi la atâţia stimuli, încât e inevitabil ca unii dintre ei să prezinte o oarecare similitudine cu unele tipare vizuale care ne sunt familiare. Pentru că feţele ne spun foarte multe, nu e de mirare că le „vedem” atât de des. Pornind de la chipul cuiva, putem deduce subconştient informaţii despre vârsta, genul, rasa şi mediul cultural al persoanei, deşi superficial şi, poate, incorect

şi/sau cu anumite prejudecăţi. Uneori ajungem chiar să tragem concluzii cu privire la originea persoanei sau unde a fost aceasta de curând în funcţie de aspectul tenului; de exemplu, inteligenţa noastră perceptivă ar putea interpreta un bronz intens ca aparţinând unui individ venit din sudul SUA, de pildă, din Florida, sau de la un salon de bronzare din Los Angeles. Aproape instantaneu, când vedem chipul cuiva cu care tocmai am făcut cunoştinţă, mintea noastră stabileşte dacă individul ne va fi prieten sau duşman. Putem să exagerăm chiar, emiţând judecăţi subiective despre atractivitate, dispoziţie, personalitate, starea de spirit şi alte trăsături. Fascinaţia noastră faţă de chipuri începe la naştere. Nou-născuţii au vederea înceţoşată şi îşi pot focaliza privirea doar până la o distanţă de 20-30 de centimetri. în plus, nu văd decât în alb, negru şi nuanţe de gri. Atunci la ce suntem cel mai expuşi când suntem bebeluşi? Fireşte, la chipurile radioase, distorsionate, disproporţionate ale familiei şi prietenilor. Având în vedere experienţele noastre timpurii şi programarea biologică, nu e de mirare că specia noastră se bazează atât de mult pe recunoaşterea facială încât ajunge să discearnă chipuri umane în locuri neaşteptate. Recunoaşterea feţelor de la o vârstă foarte fragedă pare să stea la baza acestui fenomen numit „pareidolie”.

Religia ne distorsionează percepţiile?

Din moment ce au fost numeroase cazuri în care pe tot felul de obiecte au apărut figuri religioase catolice, ne putem întreba de ce nu şi evreii – care au o istorie biblică bogată în miracole – nu-şi văd mai des profeţii imprimaţi pe alimente, pe garaje şi uşi de baie. N-ar fi logic ca măcar cineva să raporteze apariţia lui Moise într-o găluşcă din supa de la Pastele evreiesc? Scor: apariţii ale lui Iisus – mii. Apariţii ale lui Moise – zero. De ce?

Conform celor discutate anterior, mintea noastră ne poate programa pentru experienţe pareidolice care încep din faşă, când ne uităm la mama şi la tata; însă unele grupuri de oameni par mai înclinate spre asemenea fenomene decât altele. Nu e vorba despre ce e bine sau rău, ci doar despre numărul de apariţii raportate. Convingerile religioase puternice sau credinţa generală în fenomene paranormale creează o anume receptivitate faţă de perceperea unor feţe, precum a Fecioarei Maria sau a lui Iisus. Aceste imagini au fost întipărite de la bun început în mintea catolicilor; au fost reprezentate în tablouri, sculpturi şi în cărţi, precum şi în vitraliile care îi înconjoară pe credincioşi de fiecare dată când intră într-o biserică. Chipul Fecioarei Maria şi chipul lui Iisus pot fi recunoscute imediat pe baza reprezentărilor umane ale acestor personaje sacre, în posturile lor – adesea contemplative, cu mâinile împreunate. Interpretările şi semnificaţia acestor chipuri spun foarte multe despre inteligenţa perceptivă a credincioşilor. Acceptare, îndoială, încredere, descoperire şi imaginaţie – acestea sunt pietrele de temelie ale inteligenţei perceptive. însă toate convingerile noastre despre ce e adevărat şi toate îndoielile noastre se pot schimba brusc dacă apar noi probe. De pildă, dacă un sceptic ar auzi chipul de pe sendvişul cu brânză vorbindu-i, e foarte posibil ca părerea sa despre autenticitatea lui să se schimbe. Dar îndoiala şi gândirea critică disciplinează procesul de descoperire şi, pe bună dreptate, ne contestă închipuirile. Ne eliberează mintea de numeroasele sugestii şi distorsiuni care ne-au fost impuse. Dacă se întâmplă să „descopăr” ceva, educaţia ştiinţifică primită de-a lungul anilor mă face să pun la îndoială veridicitatea experienţei respective până când intru în posesia unor dovezi concrete.

Cea mai importantă contribuţie a religiei la civilizaţie este faptul că a fost prima încercare a omenirii de a găsi o ordine în lumea naturală şi de a crea un cod de reguli ce trebuia respectat. La vremea când au luat naştere aceste sisteme de credinţe, nu existau alte variante. Astăzi nu mai orbecăim prin întuneric. Aş spune

chiar că fiicele mele gemene ştiu mai multe despre ordinea naturală a lumii decât ştiau fondatorii unor religii. în Occident, cei mai mulţi dintre noi nu mai cred că bolile sunt cauzate de spirite rele, că trăsnetele lovesc casele păcătoşilor sau că dezastrele naturale sunt o formă de răzbunare divină.
Cât despre credincioşii pasionaţi care susţin în continuare că Fecioara Maria a ales să-şi facă apariţia pe un sendviş cu brânză la grătar sau pe un covrigel, explicaţia mea este că mintea i-a convins de autenticitatea acestor apariţii din cauza educaţiei lor religioase, a impulsului nestăvilit de a dovedi valabilitatea sistemului lor de credinţe şi a nevoii insaţiabile a religiei de a explica ordinea lucrurilor, ca alternativă la haos sau la o lume fără înţeles. Pentru mulţi dintre ei, a respinge apariţiile Fecioarei Maria ar constitui un atac şi o blasfemie, întrucât inteligenţa lor perceptivă distorsionată le-a dezactivat gândirea critică. Cine suntem noi să le dăm lumea peste cap, câtă vreme ştiinţa nu a infirmat fără echivoc că imaginea de pe pâinea prăjită este chipul Sfintei Fecioare? Adevărul este că nicio dovadă, oricât ar fi de solidă, nu i-ar putea convinge. Inteligenţa perceptivă poate crea credinţe şi voinţe mai rezistente decât Marele Zid Chinezesc.

A fost viaţa secretă a lui Walter Mitty doar o halucinaţie?

în timp ce o inteligenţă perceptivă redusă îi poate convinge pe unii dintre noi că pe un sendviş cu brânză este într-adevăr chipul Fecioarei Maria, capacitatea de a recunoaşte că o asemenea imagine este falsă indică o inteligenţă perceptivă ridicată. Să luăm exemplul unei afecţiuni puţin cunoscute, dar surprinzător de frecvente, pe care am menţionat-o în introducere: sindromul Charles Bonnet (SCB), în care persoane parţial sau total oarbe percep imagini extrem de realiste ale unor obiecte inexistente.[19] Pacienţii cu SCB prezintă de obicei leziuni la nivelul căilor de transmitere a informaţiilor vizuale – în ochi sau în creier –, care le provoacă pierderea parţială sau totală a vederii.
Pentru cei afectaţi de SCB, lumea este un loc care abundă în imagini vii, dar ireale, cu o durată de la câteva secunde la mai multe ore, ce apar şi dispar brusc.[20] Aceste imagini pot reprezenta obiecte din viaţa cotidiană (sticle sau pălării) ori halucinaţii (copii care dansează, cu flori uriaşe în loc de capete). Firește, apariţia uluitor de clară a unor modele complexe, feţe, clădiri, desene animate, copii şi animale – deseori remarcabil de detaliate – este tulburătoare şi înfricoşătoare. însă cei cu SCB nu au probleme psihice; deseori sunt oameni cât
se poate de lucizi şi inteligenţi. Imaginile nu interacţionează niciodată cu cel care le percepe. Aceasta este o diferenţă între SCB şi afecţiunile psihiatrice (precum schizofrenia), în cazul cărora halucinaţiile interacţionează adesea cu subiectul. Bolnavii de CBS au în general o inteligenţă perceptivă ridicată, fiindcă îşi dau seama că halucinaţiile lor nu sunt reale, spre deosebire de schizofrenici, care (nu din vina lor) au o inteligenţă perceptivă redusă în această privinţă şi cad victimă propriilor viziuni captivante.
James Thurber, unul dintre cei mai mari umorişti americani şi autorul celebrei povestiri „The Secret Life of Walter Mitty" („Viaţa secretă a lui Walter Mitty"), a fost suspect de SCB.[21] Thurber şi-a pierdut un ochi la vârsta de şase ani, când fratele lui a tras din greşeală cu o săgeată în el, şi a avut o viaţă dificilă. La scurt timp după accident, a început să aibă probleme şi la ochiul rămas. La 40 de ani, viaţa lui devenise înceţoşată. Dar, în loc să fie întunecat şi înfricoşător, mediul lui s-a transformat într-o lume fantastică plină de halucinaţii şi imagini suprarealiste. Obiectele şi experienţele obişnuite au suferit transformări surprinzătoare. Thurber îşi amintea cum speriase o femeie, făcând-o să se dea jos din autobuz, după ce îi

confundase poşeta cu un pui de găină. Praful de pe parbriz s-a transformat în soldaţi în uniformă şi în femei diforme, în formă de mere. Odată, după ce i s-au spart ochelarii, Thurber a scris: „Am văzut un steag cubanez zburând peste o bancă naţională, am văzut o bătrână veselă cu o umbrelă de soare gri intrând în partea laterală a unui camion [şi] am văzut o pisică rostogolindu-se pe stradă într-un butoiaş cu dungi. Am văzut poduri ridicându-se încet în aer, asemenea unor baloane”.
SCB este o formă sofisticată de completare ca reacţie la pierderea vederii. Halucinaţiile lui Thurber erau fantome interpretate fantezist, cauzate de proasta comunicare dintre ochi şi minte. Precum pareidolia, aceste halucinaţii sunt un exemplu al incredibilei game de fenomene pe care le poate genera interacţiunea complexă dintre ochi şi creier.
Walter Mitty, cel mai cunoscut personaj al lui Thurber, are o imaginaţie fertilă. Fanteziile lui sunt dintre cele mai diverse: îşi închipuie că e ba un pilot eroic, ba un chirurg deschizător de drumuri, ba un bărbat care rânjeşte batjocoritor unui pluton de execuţie. Ezită să se întoarcă în lumea reală, unde este un om obişnuit, cu o viaţă banală. Nu e greu de înţeles de ce preferă să trăiască în reverii.
Halucinaţiile lui Thurber reflectă o contradicţie internă oarecum diferită. Vizual, ele păreau cât se poate de reale, dar inteligenţa lui perceptivă l-a ajutat să-şi dea seama că sunt false. Când ştim cum să ne folosim mintea pentru a vedea – sau nu – anumite lucruri după voie, putem explora în noi înşine lucruri noi şi fascinante.

Da, nu-i nimic dac-o vedeţi pe Sfânta Maria într-un sendviş

Atunci cum rămâne cu obiceiul de a vedea lucruri care nu există în realitate? Oare suntem nebuni dacă vedem tipare imaginare sau găsim un înţeles acolo unde nu există niciunul? Dacă vedem chipul Fecioarei Maria într-o tigaie arsă sau animale sălbatice în nori, asta înseamnă că suferim de o boală mintală?
La fel ca preferinţele alimentare, alegerea partenerului şi alte lucruri importante pentru viaţa noastră cotidiană, se pare că a detecta tipare şi a atribui sens sunt trăsături predeterminate genetic. După cum am menţionat, în primele minute de viaţă, majoritatea bebeluşilor se concentrează pe ceva care are caracteristicile generale ale unei feţe. Capacitatea creierului de a gândi şi a evalua rapid reprezintă o adaptare evolutivă care ne poate salva viaţa. Creierul nostru sortează în permanenţă dintr-un vast mozaic de linii, forme, suprafeţe şi culori aleatorii. Inteligenţa noastră perceptivă depinde de capacitatea de a înţelege diferenţa dintre ce este ancorat în realitate şi ce este fals. Supravieţuirea depinde de abilitatea noastră de a interpreta imaginile pe care le vedem şi de a le atribui un înţeles. Asta poate însemna să le comparăm cu ceva depozitat în memoria de durată. Dar uneori lucrurile uşor ambigue ajung să fie asociate cu lucruri pe care le putem identifica mai uşor, precum un chip familiar.
Imaculata percepţie poate fi un produs al aşteptărilor. A vedea imaginea Sfintei Fecioare pe o felie de pâine spune ceva despre modul în care interpretăm lumea, pe baza speranţelor şi a visurilor noastre. Avem tendinţa să ne proiectăm preferinţele inconştiente asupra lucrurilor văzute, iar acest lucru este strâns legat de felul în care am fost crescuţi, de ce am fost învăţaţi să credem şi de ce am ales să acceptăm ca real pentru a umple lacunele, a da un sens celor din jur şi a ne reafirma credinţa.
Fără îndoială, apariţia Fecioarei Maria pe sendvişul cu brânză la grătar, la fel ca multe alte imagini religioase, poate fi pusă pe seama inteligenţei perceptive a celor care cred în ea. Simplu spus, ştiinţific, este doar un sendviş cu brânză la grătar şi nimic mai mult. Dar ştiţi ce? Nu-i nicio problemă. Vrem să vedem chipuri

imaginare şi să credem că imposibilul este posibil. Acesta e motivul pentru care mulţi dintre noi sunt fascinaţi de supereroi, iar Hollywoodul produce pe bandă rulantă filme cu ei – inclusiv unele obscure, precum Gardienii galaxiei şi Omul-Furnică – doar ca să ne satisfacă cererea. Fără imaginaţia noastră neobosită, nu am fi unici şi n-am putea să ne punem întrebări, să explorăm şi să creăm. Am fi guvernaţi de scepticismul inteligenţei noastre perceptive şi n-am avea parte de oameni precum James Thurber sau Pablo Picasso, Georgia O'Keeffe, Mahatma Gandhi, Martin Luther King Jr., The Beatles, Aretha Franklin, Steve Jobs, Madonna, Steven Spielberg, Gene Roddenberry, Oprah Winfrey şi mulţi alţii – oameni influenţi, fiecare cu o viziune unică şi impresionantă.
Cari Sagan a spus-o cel mai bine: „Imaginaţia ne va purta adesea în lumi care n-au existat niciodată. Dar fără ea n-am ajunge nicăieri”.[22]

Am finalizat analiza modului în care percepţiile ne pot sili să vedem şi să credem în apariţia unor lucruri total neobişnuite pe alimente şi alte obiecte, dându-le semnificaţii exagerate. în capitolul următor, vom vedea cum este folosită vina pentru a ne manipula percepţiile în interacţiunile cotidiene, mai ales când trebuie să luăm decizii importante, cum ar fi achiziţia unui automobil

.Capitolul 8. Vraja senzorialului
Cum ne deturnează reciprocitatea inteligenţa perceptivă

Filosoful roman Cicero spunea: „Recunoştinţa nu este doar cea importantă dintre virtuţi, ci şi sorgintea tuturor celorlalte”.[1]
Imaginaţi-vă că este ziua voastră de naştere. Primiţi un coş elegant cu bunătăţi de la cineva pe care abia îl cunoaşteţi. Este „o prietenă a unei prietene” şi doar din acest motiv v-aţi împrietenit pe Facebook. V-aţi intersectat cu ea la Starbucks acum vreun an şi aţi stat puţin de vorbă. Deşi discuţia în sine a fost în regulă, persoana nu vă interesează suficient pentru a dezvolta prietenia dincolo de aprecierea ocazională a postărilor ei. Sincer vorbind, cu sau fără ea vă e totuna. Dar acum vă uitaţi la cadoul costisitor pe care vi l-a trimis. Ar fi bine să-i întoarceţi favoarea făcându-i un cadou costisitor de ziua ei – care întâmplător va fi peste două săptămâni (după cum aţi observat pe Facebook) – sau e suficient un mesaj pe pagina ei de Facebook? Sau nici măcar de asta nu e nevoie? De fapt, dacă staţi să vă gândiţi, probabil că aţi jignit zeci de oameni fiindcă n-aţi postat la rândul vostru urări de la mulţi ani pe pagina lor de Facebook când a fost cazul; ce gafă îngrozitoare!
Când cineva vă trimite un cadou, vă simţiţi obligaţi să-i trimiteţi şi voi unul, căci inteligenţa voastră perceptivă este sub asalt. „Principiul reciprocităţii”, un termen propus de Robert Cialdini în bestsellerul său Psihologia persuasiunii, este folosit zilnic de cei care lucrează în marketing şi în vânzări pentru a ne convinge să cumpărăm de la ei.[2] Comercianţii de automobile sunt renumiţi pentru modul în

care mizează pe reciprocitate. Chiar credeţi că agentul vă umple de repetate ori cana cu cafea fiindcă îi e milă că păreţi aşa de somnoroşi? Şi de ce credeţi că vă oferă pateuri, gogoşi, fursecuri sau floricele de porumb? Speranţa lui este că vă veţi simţi atât de răsfăţaţi, încât să aveţi impresia că-i sunteţi datori. îşi dă seama că este atât de generos, încât veţi fi tentaţi să mai rămâneţi şi, în cele din urmă, veţi ceda, semnând avansul pentru un automobil scump în loc să căutaţi un preţ mai bun în altă parte. Ce cafea costisitoare aţi băut! Fără să vă daţi seama, simţul obligaţiei v-a deturnat inteligenţa perceptivă, care v-a convins că trebuie să cumpăraţi de acolo fiindcă agentul v-a oferit lucruri pe gratis. Cum să plecaţi fără să-i daţi ceva în schimb?

Deşi unele obligaţii reciproce sunt limpezi, multe alte asemenea schimburi nu sunt echitabile. Costul total a ceea ce aţi consumat la reprezentanţa auto nu se compară nicicum cu preţul automobilului pe care sunteţi ademenit să-l cumpăraţi. Reciprocitatea poate să ne distorsioneze percepţiile şi să ne influenţeze comportamentul. Poate că v-aţi oprit la reprezentanţa auto doar ca să vă uitaţi: nu voiaţi să cumpăraţi o maşină fără să faceţi mai întâi mai multe cercetări. Lucrurile au trecut de la „O să mă uit care sunt variantele, o să văd unde e preţul cel mai avantajos, o să economisesc şi poate că o să cumpăr maşina la sfârşitul anului, când preţurile scad”, la o perspectivă denaturată asupra situaţiei. Chiar şi dacă aţi consumat cafeaua şi gustările gratuite, nu aveţi nicio obligaţie de a cumpăra un automobil, însă vă simţiţi presat să o faceţi. Vă oferiţi o explicaţie raţională: „De ce să ia comision un vânzător din altă parte, când tipul ăsta a făcut atâtea eforturi şi a fost atât de generos?”

într-adevăr, nevoia inconştientă de „a fi chit” trezeşte adesea sentimentul obligaţiei de a plăti ceea ce percepem a fi o datorie – pozitivă sau negativă (ca în cazul unei răzbunări, discutat mai jos). A trăi sub povara unei datorii nedorite sau neintenţionate ne poate deteriora inteligenţa perceptivă, iar noi cădem pradă nesiguranţei, tendinţei de a ne lăsa exploataţi sau influenţaţi cu uşurinţă şi confuziei în privinţa a ceea ce avem de făcut. în aceste condiţii, se pune întrebarea dacă este posibil să rezistăm impulsului reciprocităţii.

Suntem programaţi să ne simţim vinovaţi?

Cei care au crescut într-o familie de evrei sau italieni îşi poartă cu siguranţă povara lor de vină. („N-ai mai sunat de o săptămână”, te admonestează vocea familiară. „Ai uitat de sărmana ta mamă? Ar fi frumos să mai suni şi tu din când în când. Ar putea fi ultima noastră conversaţie.”) După ce m-am logodit cu S elina, soţia mea, mama a oftat din greu şi a zis despre fosta mea prietenă, ca şi cum ar fi tânjit după o iubire pierdută: „Ah, deci s-a zis cu Sophie...” Deşi majoritatea crucilor noastre nu se compară cu cea pe care a trebuit s-o poarte Iisus spre Golgota – de exemplu, a fiicei mele este să-şi facă ordine în cameră o dată pe săptămână –, acceptăm foarte multe lucruri neplăcute – sau cel puţin aşa ni se pare. Dar, indiferent de moştenirea culturală, interacţiunile noastre cotidiene implică întotdeauna un dram de vinovăţie. E o tendinţă înnăscută sau am fost condiţionaţi în acest fel? Putem scăpa cumva de acest sentiment de vină care pune stăpânire pe inteligenţa noastră perceptivă şi pe însăşi viaţa noastră?

Să revenim la povestea cu automobilul. Să presupunem că agentul v-a arătat patru vehicule şi v-a lăsat să conduceţi două dintre ele. în acest timp, v-a oferit doi croasanţi şi o pungă de floricele. La el în birou, aţi observat câteva fotografii cu drăgălaşii lui copii, iar el v-a povestit despre meciurile lor de fotbal şi recitalurile de dans. A trecut o oră şi jumătate şi vă încearcă senzaţii bizare: aţi petrecut acolo cu o oră mai mult decât vă aşteptaţi şi trebuie să ajungeţi la o întâlnire, sunteţi atât de sătul încât puteţi sări peste masa de prânz şi aveţi impresia că-i cunoaşteţi

pe omul acela amabil şi familia lui ca pe nişte buni prieteni. Vă amintiţi că intenţia era doar să vă uitaţi la maşini şi vă spuneţi că trebuie să plecaţi – dar cum s-o ştergeţi după ce vânzătorul a investit atât în voi? Şi timpul lui e preţios. Poate că ar fi vândut trei maşini în timpul cât v-a îndopat cu croasanţi. Poate că şeful lui vă vede plecând fără să cumpăraţi nimic. Şi- atunci? Slujba lui ar avea de suferit – şi ce s-ar întâmpla cu copilaşii din poză? Nu vor mai participa la recitaluri de dans, ba poate chiar vor rămâne pe drumuri... Vânzătorul vă aruncă o privire cunoscătoare, face câteva referiri la „un contract avantajos", „finanţare cu plăţi lunare simple", „întocmire uşoară a actelor" şi apoi...

Zbang! Aţi muşcat momeala şi vă zbateţi prinşi în cârlig. Oare trecerea de la realitate la fantezie (de exemplu, închipuirea că odraslele agentului vor rămâne pe drumuri dacă nu cumpăraţi) a fost un rezultat al educaţiei primite sau al manifestării unei tendinţe preexistente în ADN-ul nostru? E posibil ca, până la un punct, să fim programaţi biologic să fim altruişti şi receptivi la reciprocitate, însă eu cred că modul în care reacţionăm în asemenea situaţii este legat mai curând de concluziile la care a ajuns inteligenţa noastră perceptivă pe baza experienţelor anterioare şi a percepţiilor de moment.

încă din secolul al XlX-lea, când filosoful francez Auguste Comte a propus conceptul de altruism, psihologii dezbat dacă tendinţa de a fi buni cu ceilalţi este înnăscută sau nu.[3] De curând, doi psihologi de la Stanford au realizat experimente care demonstrează că altruismul are alţi factori declanşatori şi nu este înnăscut. Un studiu din 2006 a arătat cum copiii de un an şi jumătate erau dispuşi să-i ajute pe cercetători fără să li se ceară acest lucru.[4] Această manifestare a comportamentului altruist la copii confirmă ceea ce specialiştii consideră un altruism înnăscut, iar descoperirile respective au servit drept fundament pentru alte studii.

însă, ca în majoritatea experimentelor în care se lucrează cu copii, cercetătorii s-au gândit că s-ar putea să fie şi altceva la mijloc. Şi-au dat seama că, înainte de testare, se jucaseră câteva minute cu cei mici ca să-i facă să se simtă în largul lor alături de persoane necunoscute, într-un mediu nefamiliar. E posibil ca această scurtă interacţiune să-i fi predispus pe copii la un comportament altruist, influenţând rezultatul experimentului.

Conform cercetătorilor, toate fiinţele umane – şi copiii, în particular – caută indicii sociale, iar altruismul este un indiciu important. Când ne jucăm cu un copil, acest lucru îi transmite că vom avea grijă de el sau ne vom purta frumos. „Aceste acţiuni transmit reciprocitate, iar copilul răspunde la fel" a fost concluzia cercetătorilor. în perioada de joacă dinaintea testării, copiii care s-au jucat cu alţii au fost de trei ori mai predispuşi să aibă un comportament altruist decât cei care s-au jucat singuri, ceea ce sugerează că tendinţele altruiste sunt guvernate mai curând de relaţii şi de mediu decât de biologie.

La maturitate, lecţiile dure ale vieţii ne învaţă că, deseori, compromisurile şi concesiile sunt singurii factori care ne pot ajuta să câştigăm aliaţi, să rezolvăm o controversă sau să punem capăt unei dispute înfierbântate. Mergând la extrem, mulţi oameni de afaceri („trădători") şi politicieni („corupţi", „murdari") sunt adevăraţi profesionişti în folosirea reciprocităţii pentru a obţine un avantaj în negocieri, a atrage susţinători sau a câştiga un proces pentru un client. Justifică şi raţionalizează cu uşurinţă comportamentele necinstite („aşa e în afaceri", „în dragoste şi în război totul e permis", „toţi politicienii procedează aşa"), ducându-şi victimele într-o stare a inteligenţei perceptive faţă de care a-l ataca pe Superman cu kriptonită pare o joacă de copii. Toţi am auzit clişee precum: „Fac asta pentru tine dacă faci asta pentru mine" şi: „O mână spală pe alta", pe care le asociem imediat cu politicianul din umbră care susţine propunerea unui senator

dacă acesta o susţine pe a sa. (Am fost foarte naiv mulţi ani crezând că termenul „ciolan” se referă la masa pe care a luat-o un politician.) Sau se poate întâmpla exact contrariul: dacă senatorul nu i-a susţinut propunerea, cu siguranţă că nici politicianul n-o va susţine pe a lui. În asemenea cazuri, fie că e vorba despre politică, afaceri sau alte domenii, stabilim dacă întoarcem favoarea dintr-un sentiment de vină, din frica de răzbunare sau din nevoia de a avea un aliat pentru mai târziu („îţi aminteşti când te-am susţinut cu propunerea aceea? Acum urmează să fie discutată propunerea mea...”).

în cartea sa Psihologia persuasiunii, Cialdini menţionează ceea ce eu consider a fi un alt ucigaş al inteligenţei perceptive: concesia. Aceasta apare când suntem făcuţi să credem că o variantă este mai bună decât alta, chiar dacă nu e aşa. Concesiile declanşează o reacţie de reciprocitate, întrucât implică aşa-numitul „contrast perceptiv”. Să presupunem că un client vă datorează 10 000 de dolari pentru nişte servicii pe care le-aţi prestat corespunzător. Deşi aţi trimis mai multe notificări de plată şi scrisori sau e-mailuri din ce în ce mai ostile, a trecut un an fără niciun semn din partea lui. La capătul puterilor, vă trimiteţi avocatul la client, cu o scrisoare de avertisment: fie plăteşte, fie mergeţi la tribunal. în cele din urmă, clientul vă dă un telefon şi se scuză cu jumătate de inimă: „îmi pare rău pentru cele petrecute, doar mă cunoşti, nu sunt aşa. îmi plătesc întotdeauna facturile. Uite, nimeni nu vrea să ajungă la tribunal. Gândeşte-te câţi bani şi cât timp vom pierde cu avocaţii. Ce-ar fi să împărţim diferenţa şi să considerăm problema rezolvată? E în regulă?”

Cum să fie în regulă? Aţi aşteptat un an să se facă plata, v-aţi pierdut timpul alergând după client, aţi plătit un avocat care să compună scrisoarea de ameninţare, iar acum se pune problema să acceptaţi doar jumătate din bani? Din păcate, în momentul acela, mintea voastră nu vede lucrurile aşa. După un an plin de frustrări, individul reuşeşte să vă convingă că e rezonabil să acceptaţi o sumă mai mică. Ştie că nu vreţi să ajungeţi la tribunal, fiindcă oricum ameninţarea era doar de formă; pe lângă faptul că e un proces scump, ce se va întâmpla dacă-l pierdeţi? în scenariul de mai sus, clientul vă oferă totuşi ceva, când variantele din mintea voastră vă fac să credeţi că nu veţi primi niciun ban sau, mai rău, că veţi pierde şi mai mult cu cheltuielile de judecată.

Nimeni nu e complet imun la situaţii în care e supus obligaţiei de reciprocitate şi la reducerea inteligenţei sale perceptive. Şi eu am simţit adesea cum instinctul reciprocităţii îmi e solicitat la maximum, mai ales în situaţii dificile social.

Egalitatea darurilor

Fără îndoială, aţi trecut şi voi printr-o experienţă de tipul: vă pregătiţi pentru nunta unei verişoare de gradul al doilea, pe care aţi văzut-o de cel mult patru ori în viaţă. Aţi cumpărat o felicitare potrivită şi vă pregătiţi să scrieţi un cec pe care să-l strecuraţi în plic. Vă gândiţi câteva minute cam cât ar trebui să-i daţi şi nu ajungeţi la nicio concluzie. Ar trebui să ţineţi cont de faptul că la ceremonie şi petrecere vor participa şi cei doi copii ai voştri? Oare contează cât de elegantă şi de sofisticată va fi petrecerea?

Neştiind care sunt convenţiile şi cât ar trebui să fie darul de nuntă pentru o verişoară îndepărtată pe care abia o cunoaşteţi, aveţi o idee: „Cât a dat verişoara respectivă la nuntă?” S-a întâmplat cu opt ani în urmă, pe când nu era căsătorită şi nu avea copii, dar merită să faceţi efortul de a vă aminti acest detaliu obscur, ca să aveţi măcar un punct de pornire. Vă întrebaţi partenerul dacă îşi aminteşte suma şi primiţi răspuns: „Parcă a fost puţin, în jur de 25 de dolari”. Neavând niciun alt reper, înmulţiţi 25 cu 4 ca să-i luaţi în considerare pe toţi membrii familiei şi scrieţi un cec de 100 de dolari. Misiune îndeplinită!

Acum, să presupunem că verişoara era lefteră atunci, avea datorii fiindcă îşi pierduse locul de muncă şi se chinuia să-şi plătească creditul pentru studii; poate că nu-şi permitea să dea mai mult de 25 de dolari. Aceste amănunte ar schimba suma pe care o scrieţi pe cec?
Dar dacă partenerul nu şi-a amintit corect suma şi, în realitate, verişoara v-a dat mult mai mult? Sau poate aţi uitat că, pe lângă cec, v-a cumpărat o maşină de făcut pâine de foarte bună calitate, astfel că, per ansamblu, darul ei de nuntă a fost mai mult decât generos. Sau scădeţi din suma datorată dacă darul primit a fost un suport demodat pentru sticle de vin?
Haideţi să luăm în considerare un cu totul alt scenariu. Partenerul îşi aminteşte că, în urmă cu opt ani, verişoara v-a oferit un cec de 500 de dolari. „Doamne", vă gândiţi, cu pixul tremurând în mână. „Cum să ne permitem o asemenea sumă? De ce a trebuit să ne dea atât de mult?"
întâmplător, cunosc un individ căruia verişoara apropiată nu i-a oferit niciun dar de nuntă. Zece ani mai târziu încă se simţea dezamăgit de gestul acesta inimaginabil. într-o zi, în căsuţa lui poştală a apărut o scrisoare misterioasă. în interiorul ei se aflau un cec de 100 de dolari de la verişoara cu pricina, datat cu zece ani în urmă, un plic cu diverse adrese tăiate şi marcaje care indicau că destinatarul nu fusese găsit, o felicitare de nuntă mototolită, semnată de verişoara respectivă, plus o notă scrisă de mână de un necunoscut care spunea cam aşa: „Nu mă cunoşti, însă acest cadou a rătăcit atâta vreme de la o adresă greşită la alta, încât am decis să te caut pe internet. Te-ai mutat des, dar, până la urmă, am găsit adresa actuală (sper!) şi am decis să-ţi trimit felicitarea şi cecul. Felicitări de aniversarea celor zece ani de căsnicie!"
Când a primit acest dar miraculos, cunoştinţa mea şi-a sunat numaidecât verişoara şi i-a mulţumit din suflet, spunându-i că avea să-i povestească ceva amuzant. Nu conta că cecul nu mai era valabil (contul nu mai exista); acum se simţea vinovat fiindcă îi purtase ranchiună verişoarei sale atâta amar de vreme.
Da, întotdeauna vor fi oameni care cred că e important „să fie chit" în privinţa darurilor şi pentru care viaţa este asemenea unui bilanţ. Oare Dumnezeu sau funcţionarul de la porţile raiului n-o să vă lase să treceţi dacă aveţi bilanţul cadourilor pe minus – sau invers, o să vă ţină afară fiindcă v-aţi dat în spectacol cu sumele mari pe care le-aţi oferit? Reciprocitatea în cazul darurilor este o situaţie în care nimeni nu câştigă şi nu există niciun motiv să vă enervaţi şi să vă reduceţi nivelul inteligenţei perceptive din cauza unei asemenea mentalităţi. Un prieten adevărat sau o rudă grijulie va aprecia că participaţi la eveniment şi că v- aţi gândit să-i oferiţi un dar. Nu-i lăsaţi nici pe alţi prieteni sau membri ai familiei să vă influenţeze inteligenţa perceptivă cu încercarea de a compara sumele oferite; n-o să vă facă decât să vă simţiţi vinovaţi sau zgârciţi (fiindcă aţi dat prea puţin) ori proşti sau nechibzuiţi (fiindcă aţi cheltuit prea mult).
E de ajuns să spun că a face daruri este un gest minunat şi că nu e nevoie să vă stresaţi în legătură cu asta sau să vă gândiţi prea mult la ce ar trebui să oferiţi. Important este ca, pe cât puteţi, să evitaţi tendinţa de reciprocitate. Dăruiţi întotdeauna ce vă îndeamnă inima, ţinând cont de posibilităţi – nici mai mult, nici mai puţin.

Ochi pentru ochi: comportamentul negativ reciproc

Răzbunarea e arma prostului sau... prost e cel care nu se răzbună? O întrebare justificată, deoarece, pentru mulţi, gândul de „a-şi lua revanşa" oferă inteligenţei lor perceptive o satisfacţie imediată. în realitate, doar imaginându-ne cum facem planuri de răzbunare şi cum le aplicăm e de ajuns pentru a trimite către creier o avalanşă de impulsuri care simulează o plăcere intensă, ca atunci când mâncăm o

prăjitură delicioasă cu ciocolată fără să ne pese de calorii. Ce-i drept, a te răzbuna nu-ţi aduce calorii în plus, dar s-ar putea să te trimită după gratii.

Plăcerea răzbunării este înscrisă în creierul nostru. Studiile bazate pe imagistica cerebrală au arătat că, atunci când ne gândim la răzbunare, zonele din creier asociate cu plăcerea sunt inundate cu dopamină – e aceeaşi reacţie ca în cazul degustării unei prăjituri cu ciocolată (secreţia de dopamină este mecanismul de recompensare aflat la baza dependenţei de droguri sau de alte substanţe). Cel mai probabil, este o rămăşiţă de pe vremea când instinctele îi informau pe oamenii primitivi că răzbunarea e esenţială pentru supravieţuire. Dacă un tigru ataca un grup de oameni preistorici, ucigându-i pe unii şi mutilându-i pe alţii, conducătorul îi îndemna pe supravieţuitori să adune suliţe şi pietre şi să pornească pe urmele animalului. Pentru ei, răzbunarea era o chemare la luptă, fiindcă în adâncul sufletului ştiau că, dacă nu-şi arată forţa, tigrul poate să-i socotească slabi şi să se întoarcă după o nouă pradă. Strigătele cu care plecau în urmărirea atacatorului dovedeau că toţi luau parte la răzbunare şi erau de acord cu planul şi le ofereau un avantaj necesar: putere crescută şi un bun antrenament cardio.

Ne place să credem că am evoluat, deşi unii ar spune că n-am ajuns prea departe. Şi azi avem o sumedenie de motive pentru a manifesta comportamente negative reciproce. Amintiţi-vă de câte ori n-aţi vrut să vă răzbunaţi pe cineva de la birou care v-a furat o idee sau a fost promovat în postul pe care credeaţi că îl meritaţi; amintiţi-vă cum a fost când fratele v-a pârât că aţi luat maşina părinţilor şi i-aţi îndoit o aripă.

Cei care au avut fraţi sau surori ştiu prea bine ce înseamnă să te răzbuni sau să se răzbune cineva pe tine. în copilărie, avem o inteligenţă perceptivă redusă fiindcă n-am învăţat încă să răspundem corespunzător la atacurile percepute. Dacă un băiat îşi scuipă intenţionat în faţă fratele mai mare, putem fi siguri că urmează o încăierare. La mine acasă, dragile mele fiice nu mai sunt atât de drăguţe când una dintre ele crede că a fost nedreptăţită de sora ei, chiar şi din greşeală. Odată am asistat la o scenă în care una a călcat-o pe cealaltă pe picior fără să vrea. Victima n-a stat mult pe gânduri: şi-a strâns pumnul şi a dat numaidecât lovitura răzbunătoare! (Sincer vorbind, uneori îmi place să asist la evenimente înainte să intervin, precum un arbitru din Liga Naţională de Hochei.)

E adevărat că furiile erau femei?

Diferenţele dintre creierul masculin şi cel feminin constituie un subiect destul de delicat.******** Ţinând cont de asta, voi încerca să fiu prudent şi să prezint datele ştiinţifice despre creier şi despre modul în care percep răzbunarea bărbaţii şi femeile. Simplu spus, bărbaţii au mult testosteron, iar femeile au mult estrogen; această deosebire biologică îi face pe reprezentanţii celor două sexe să reacţioneze diferit când se simt nedreptăţiţi.

Când un bărbat este ameninţat, nivelul lui de testosteron reduce frica, dând frâu liber agresivităţii.[5] într-un studiu în care participantelor li s-a injectat testosteron, în creierele lor a fost detectată o activitate mai intensă a amigdalei, iar ele au răspuns mult mai agresiv la diverse situaţii.[6] Dacă femeile au, în general, un nivel mai scăzut de testosteron, fiind, deci, mai puţin predispuse genetic la reacţii ostile extreme, cum se explică atenţia de care se bucură ideea că femeile pot fi chiar mai feroce decât bărbaţii când sunt tratate incorect şi mult mai înclinate spre răzbunare?

La începutul anilor '90, în Manassas, Virginia, a avut loc un scandal care a atras atenţia bârfitorilor de pretutindeni: povestea Lorenei şi a lui John (Wayne) Bobbitt.[8] Ca pedeapsă pentru infidelitatea soţului, Lorena i-a tăiat penisul în timp

ce el dormea. înfricoşătoarele psihopate din filmele de suspans Un cântec la cerere şi Atracţie fatală nu se compară cu Lorena Bobbitt!
Când o femeie se îndrăgosteşte „până peste cap” de cineva, mintea ei este inundată cu dopamină – da, acelaşi neurotransmiţător despre care am spus mai devreme că este implicat în plăcerea răzbunării. Studiile au arătat că reacţia este foarte intensă (ca un elixir al iubirii vărsat în creier); dacă o femeie este trezită pe neaşteptate din acest sentiment extatic, de pildă, de infidelitatea partenerului, nivelul ei de dopamină scade drastic şi toate calităţile celuilalt sunt uitate. în cazuri extreme, auzim despre femei înşelate care zgârie cu cheia maşina iubitului, ajung să se culce cu fratele sau cel mai bun prieten al acestuia, fac scene jenante în locuri publice sau postează toate detaliile sordide pe internet şi pe panouri publicitare. Şi asta doar în prima zi a războiului!
Nu vreau să spun că bărbaţii sunt sfinţi. Când sunt părăsiţi sau înşelaţi, unii sunt capabili de fapte cumplite. (Aici vreau să fiu clar, nu mă refer la bărbaţii abuzivi verbal, emoţional sau fizic ori la hărţuitorii cu probleme psihice; aceştia pot s-o ia razna fără niciun motiv.) Aceste reacţii par să se producă dintr-un impuls de moment şi pot însemna ameninţări imediate, stricăciuni şi abuz fizic; în situaţii extreme, se poate ajunge la sinucidere şi crimă (vezi cazul O.J. Simpson). Diferenţa este că, în afară de psihopaţi (care, în lipsa unui tratament, se pot comporta în mod periculos şi imprevizibil), bărbaţii tind să-şi manifeste ostilitatea şi agresivitatea imediat, câtă vreme gândirea le este înceţoşată de testosteron şi de endorfine; odată ce s-a eliberat, bărbatul se linişteşte, îşi dă seama că a avut o reacţie exagerată, e cuprins de remuşcări, îşi cere iertare cu capul plecat şi cumpără flori. O mulţime de flori. în schimb, unele femei poartă ranchiună o vreme îndelungată după ce au fost înşelate şi, deseori, dorinţa de răzbunare fluctuează după cum avalanşa de dopamină vine şi pleacă.
în orice caz, dacă, indiferent de sex, vă simţiţi vreodată nebuni de gelozie, încercaţi să vă concentraţi pe amintirile plăcute din relaţie, ca să vă reechilibraţi şi să vă calmaţi. Comportamentul negativ reciproc este un semn că inteligenţa voastră perceptivă e undeva jos de tot; dacă dorinţa de răzbunare vă guvernează impulsurile, e posibil să le faceţi rău altora şi, poate, chiar să ajungeţi la închisoare.
în capitolul următor vom analiza influenţa celebrităţilor autentice (nu pe a celor precum John Bobbitt, care au devenit cunoscute din motive regretabile) asupra inteligenţei noastre perceptive.

Capitolul 9. Sus pe firmament
Orbiţi de strălucirea faimei

Poate vă amintiţi că în capitolul 6 am vorbit despre unele personaje renumite din lumea sportului care au ajuns rapid pe culmile gloriei, după care au căzut vertiginos, aterizând pe fundul gropii într-un nor de praf. Am descris şi pasiunea suporterilor pentru echipele sportive preferate, care poate să le distorsioneze inteligenţa perceptivă şi să le controleze viaţa într-un mod incredibil. Celebrităţile – mă refer aici la toţi cei aflaţi sub lumina reflectoarelor: actori de film/teatru/televiziune, cântăreţi, comedianţi, vedete de pe Instagram sau YouTube şi staruri din reality-show-uri care rezistă în mintea spectatorilor mai mult de 15 minute – pot avea o influenţă şi mai puternică asupra inteligenţei noastre perceptive, dându-ne impresia că orice individ faimos exercită o atracţie magnetică, mai ales datorită succesului, banilor, talentului şi aspectului său fizic. Mulţi oameni sunt intimidaţi de celebrităţi şi/sau tânjesc să devină exact la fel, fiindcă mintea lor a fost vrăjită de imaginea şi stilul lor de viaţă, de machiaj şi de mediul în care trăiesc.

Graţie accesului facil la social media, influenţa faimei asupra indivizilor şi culturii noastre a căpătat o asemenea amploare, încât minţile noastre sunt făcute să creadă că indivizii celebri sunt superiori celorlalţi; de aici un fenomen numit „efectul de halo”. Deseori, oamenii iau mai în serios cuvintele şi imaginile starurilor (şi ale politicienilor) decât pe ale oamenilor de ştiinţă, educatorilor sau gânditorilor care sunt experţi autentici în domeniile lor, ceea ce accentuează ignoranţa şi o inteligenţă perceptivă redusă. Chiar şi termenul „urmăritor”, omniprezent în social media, pare să trimită la un flautist fermecat care ne conduce pe o anumită cale. în era modernă, a devenit un obicei ca vedetele să-şi spună părerea despre cele mai diverse subiecte, de la politică şi mediu la drepturile omului şi vaccinarea copiilor, indiferent dacă înţeleg sau nu problema în sine (ce-i drept, unele sunt mai în temă decât altele).
Fiecare dintre noi a căzut victimă efectului de halo la un moment dat, indiferent dacă ne-am dat seama sau nu. în acest capitol vom analiza câteva moduri în care, de la publicitate la social media, acest efect ne manipulează gândurile, convingerea şi imaginea de sine.

La revedere, halo

Efectul de halo este o eroare de percepţie în care impresia noastră generală despre o persoană influenţează ce simţim şi credem despre ea şi caracterul ei, chiar dacă această impresie nu se bazează pe date reale. Nimeni nu este complet imun la acest efect. încă de la apariţia radioului şi a televiziunii şi până la internetul de azi, celebrităţile au avut şi continuă să aibă o influenţă atât de puternică asupra fanilor şi a urmăritorilor, încât multe dintre ele au devenit la fel de cunoscute pentru reclamele în care apar ca şi pentru realizările lor profesionale. Cu ani în urmă, jucătorul de baseball Joe DiMaggio a ajuns să fie asociat automat cu „Mr. Coffee”.[1] Mai recent, William Shatner (căpitanul Kirk din Star Trek) a adus în atenţie compania de turism online Priceline efectuând mişcări impresionante de arte marţiale în reclame TV. Chiar şi actorul Wilford Brimley s-a prins în joc, folosindu-şi imaginea de bătrân demodat pentru a atrage telespectatorii de o anumită vârstă să vizioneze reclame pentru grupul de asigurări Liberty Mutual şi compania de produse alimentare Quaker Oats. Şi să nu uităm de reclamele celebre în care apar vedete feminine: Brooke Shields (pentru Calvin Klein), June Allyson (pentru lenjerie Depend) şi Martha Raye (pentru soluţie Polident de curăţare a protezelor dentare).
Apariţia în reclame a unor staruri care inspiră încredere este asemenea unui praf magic suflat în minţile urmăritorilor, încât aceştia ajung să asocieze aura vedetelor cu produsele promovate, care încep să pară mult mai credibile şi mai dezirabile. Inteligenţa noastră perceptivă poate fi dramatic diminuată de prezenţa mesagerilor potriviţi, după cum vom discuta mai jos. Dacă Brooke Shields ar fi executat lovituri de karate într-o reclamă pentru Priceline sau Wilford Brimley ar fi făcut publicitate la lenjerie Depend, oare ar fi avut acelaşi impact?
Astăzi, lucrurile au „evoluat”. Celebrităţile îşi pot exploata efectul de halo pentru a ne influenţa în moduri neobişnuite. în trecut, Jenny McCarthy, personalitate TV americană, a militat împotriva vaccinării, afirmând că riscul de autism este considerabil mai ridicat decât riscul îmbolnăvirii de rujeolă şi varicelă.[2] în social media, influenţa celor bogaţi şi vestiţi se propagă astronomic; o singură postare de 140 de semne pe Twitter este suficientă pentru a sădi ideea unui anumit produs în minţile a milioane de urmăritori. Deşi par inofensive, în realitate aceste mesaje sunt periculoase, fiindcă nu e clar dacă sunt reclame plătite, şi tind să se propage cu viteza luminii.
Kim Kardashian West primeşte între trei sferturi de milion şi un milion de dolari pentru a reprezenta un produs şi 10 000 de dolari pentru o postare pe Twitter sau

Instagram.[3] De ce sunt plătite vedetele cu asemenea sume colosale? Pentru că firmele de publicitate ştiu că, deseori, orice spune un star precum Kim Kardashian atrage atenţia a milioane de urmăritori, din cauza efectului de halo. Unora dintre ei nici nu le pasă dacă afirmaţiile sunt reale şi cred tot ce li se spune; postările lui Kim sunt suficiente pentru a-i convinge. (Mai multe despre Kardashian West, la sfârşitul acestui capitol.)

Fenomenul de halo nu este limitat la celebrităţi şi nici măcar la percepţiile oamenilor. Profesorii cad victimă acestui efect când îi evaluează pe anumiţi elevi pe care-i consideră superiori celorlalţi. Un şef poate fi atras de o calitate a unui angajat, precum entuziasmul sau farmecul lui, care ulterior îi influenţează fără voie evaluarea. Consumatorii care achiziţionează alimente ecologice le percep ca mai gustoase, mai reduse în grăsimi şi în calorii, mai bogate în fibre şi cu mai mare valoare nutritivă decât variantele „obişnuite”, chiar dacă nu este aşa. Conştientizarea efectului de halo nu ne ajută să-i evităm influenţa asupra inteligenţei noastre perceptive şi a deciziilor pe care le luăm, mai ales când vedem pe cineva sau ceva în alb-negru şi ne mulţumim cu această perspectivă. Şi credulii, şi cinicii pot cădea victime acestei erori de percepţie, mai ales în domeniul marketingului şi publicităţii.

Un rezultat extrem şi mult mai sinistru al efectului de halo este hărţuirea sau urmărirea vedetelor. Unii devin atât de obsedaţi de ideea de a-şi cunoaşte eroii sau de a deveni ei, încât îi urmăresc pretutindeni, apărând deseori neinvitaţi în locuri publice sau private, şi nu doar ca să le ceară un autograf. Pentru staruri, adoptarea unuia sau a mai mulţi urmăritori de acest tip, pe lângă hoardele de admiratori, a devenit un fel de rit de trecere. Beyonce, Selena Gomez, Jessica – Simpson şi Jennifer Lopez sunt doar câteva dintre celebrităţile care au fost ameninţate de astfel de fani. Fenomenul nu este rezervat femeilor; actorii Alee Baldwin, Colin Farrell şi John Cusack au trecut prin clipe de groază în confruntările cu admiratoare sărite de pe fix. Şi să nu uităm de atacurile împotriva a doi membri ai trupei Beatles: John Lennon, care a fost ucis în 1980 în faţa locuinţei sale din New York, şi George Harrison, care în 1999 a fost înjunghiat la el acasă de un intrus, însă a supravieţuit atacului.

Cu siguranţă, să fii celebru poate fi periculos – în asemenea măsură, încât o prietenă care lucrează pentru o faimoasă agenţie de talente din Los Angeles m-a informat că firma ei a creat o aşa-numită „linie telefonică a nebunilor” destinată celor care vor să stea de vorbă cu vedete. (Persoanele care sună sunt rugate să aştepte, apoi sunt transferate pe o altă linie, unde li se pune o muzică insuportabilă până când se satură şi închid.)

în filmul lui Martin Scorsese din 1982 Regele comediei, Rupert Pupkin (jucat de Robert De Niro) este un comedian în devenire care îl adoră în asemenea măsură pe idolul său, Jerry Langford (Jerry Lewis), încât îl răpeşte şi creează propriul talk-show la el acasă (cu decoruri din carton). „Probabil că mulţi dintre voi vă întrebaţi de ce Jerry n-a apărut în emisiune astă-seară. Să ştiţi că zace legat, iar eu sunt autorul acestei fapte”, spune Rupert. „Poate credeţi că glumesc, dar singura metodă de a intra în lumea divertismentului a fost să-l răpesc pe Jerry Langford.” Desigur, putem admira talentul, înfăţişarea şi charisma unei vedete şi chiar ne putem simţi inspiraţi de ea să ne încercăm norocul în divertisment. Dar, dacă cineva ajunge atât de captivat de o celebritate încât nu-şi mai trăieşte viaţa – sau, mai rău, devine precum Rupert Pupkin –, inteligenţa sa perceptivă se prăbuşeşte, deseori fără să-şi mai poată reveni.

Şi, dacă tot am intrat în lumea umorului cu Regele comediei, haideţi să vedem ce influenţă are umorul asupra inteligenţei perceptive.

Sunt comicii „vulgari”? Depinde cine-i priveşte

Puţine lucruri sunt mai fragile şi mai supuse interpretării şi gustului personal decât comedia. Ceea ce cuiva i se pare jignitor altcuiva i se pare hilar. Vai de comedianul care face glume despre Israel la un spectacol dintr-o sinagogă din Long Island sau de comicul alb care îi ia peste picior pe negri la un stand-up la Teatrul Apollo din Harlem! Politica, religia, sexul, rasa, infirmităţile şi moartea pot fi subiecte excelente de comedie, iar comicii trebuie să-şi asume riscuri pentru a-şi construi cariera, reputaţia şi arta. Dar trebuie să dea dovadă şi de precauţie: inteligenţa noastră perceptivă cere ca momentul şi publicul să se potrivească subiectului şi ca imaginea de scenă a artistului să corespundă materialului tratat. Puţini comici scapă nepedepsiţi pentru glume stereotipe în faţa unui public general sau de o anumită etnie – de pildă, Don Rickles –, şi asta doar fiindcă şi-au creat personalităţi atât de specifice, încât spectatorii intră în rol şi ştiu că totul e „doar o glumă”.

Ca să ne întoarcem în timp pentru câteva clipe, Lenny Bruce, comedian şi satiricul care a revoluţionat comedia stand-up modernă, avea poate cea mai bună glumă despre soacre (s-ar putea să parafrazez): „Soacra mi-a distrus căsnicia, într-o zi, soţia mea s-a întors acasă şi ne-a găsit împreună în pat”.

Este o glumă jignitoare? Poate nu pentru standardele de azi. Gluma aceasta şi evoluţia reacţiilor noastre la auzul ei ilustrează felul cum cultura ne-a schimbat în timp inteligenţa perceptivă. Percepţia realităţii (şi a moralităţii) de la un anumit moment dictează ce tip de umor e obscen şi nepotrivit şi ce, într-o altă epocă, e inofensiv. în anii '60, gluma lui Lenny Bruce despre soacră a depăşit limita a ceea ce mulţi indivizi considerau acceptabil. Azi, normele sociale au împins-o mult mai departe, aşadar, inteligenţa noastră perceptivă acceptă glume mult mai indecente. La vremea respectivă, lui Lenny Bruce nu doar că i s-a interzis să-şi practice arta în numeroase cluburi din cauza înclinaţiei lui spre vulgaritate şi subiecte tabu (precum actul sexual cu o rudă), dar a fost şi arestat de câteva ori. Procesele îndelungate i-au provocat multă suferinţă, fiindcă el se considera mult mai mult decât un comic care debitează bancuri. Mulţi comedianţi celebri – precum Henny Youngman, Milton Berle şi Jackie Gleason – au spus o sumedenie de glume despre soacre, însă nu au ajuns la fel de departe ca Bruce. El era cu mult înaintea vremii sale, sfidând moravurile sociale, şi a pregătit terenul pentru artişti precum Robin Williams, Louis C.K., George Carlin, Richard Pryor, Eddie Murphy, Amy Schumer, Sarah Silverman, Margaret Cho şi aşa mai departe. Aceştia şi mulţi alţii tind să aibă o inteligenţă perceptivă neobişnuit de ridicată, întrucât văd şi dezvăluie adevăruri (exagerate, pentru un efect mai puternic) pe care e posibil ca publicul să nu le fi observat (sau să nu le fi exprimat niciodată cu voce tare). Comedianţii, fie că sunt sau nu „vulgari”, ne ajută să râdem de noi înşine şi de slăbiciunile noastre, lărgindu-ne orizontul şi îmbunătăţindu-ne inteligenţa perceptivă – de obicei, cu scopul de a expune absurdităţile şi falsitatea vieţii noastre cotidiene.

De pe scenă în pat

Chiar şi comicii cei mai puţin cunoscuţi au observat efectul de halo al faimei asupra inteligenţei perceptive a publicului din cluburile de comedie. Simpla lor prezenţă pe scena unui mărunt club de comedie îi învăluie într-o aură a celebrităţii. După spectacol, comicii stau în general pe lângă bar, unde au şanse mari să fie înconjuraţi de admiratoare, care sunt atrase de ei precum fluturii de lumină.

Termenul „de alint” pentru aceste amatoare de comedie este chuckle fuckers. Ca să atragă publicul, comicii trebuie să aibă o anumită doză de încredere, charismă şi stăpânire de sine, considerate trăsături seducătoare. Admiratoarele sunt atrase, în principal, de promisiunea statutului de vedetă (desigur, uneori un statut efemer)

şi de faptul că aceste persoane sunt ţinte mai uşor de atins decât cântăreţii sau actorii chipeşi.

Reality-show-urile şi satisfacţia unui selfie

Ani întregi, tabloidele şi-au mărit tirajele exagerând (şi, deseori, inventând) dependenţe, infidelităţi, divorţuri, triunghiuri amoroase, operaţii estetice, crize, creşteri în greutate şi legături cu extraterestri ale vedetelor. Efectul de halo despre care am vorbit în acest capitol se referea la aura mistică din jurul starurilor; celebrităţile despre care se scria erau undeva atât de sus deasupra oamenilor obişnuiţi, încât până şi ştirile cu totul absurde şi negative – cu fotografii proaste, neclare, deseori distorsionate intenţionat pentru a-i face pe protagonişti să pară obezi, stresaţi şi neîngrijiţi – deveneau plauzibile şi captivante pentru cititorii lacomi. Abia dacă trecea o săptămână fără ca Oprah să înceapă un nou regim de slăbire revoluţionar, Michael Jackson să fie considerat extraterestru şi Liz Taylor să se îndrăgostească pentru a mia oară. Fireşte, tabloidele n-au dispărut (dimpotrivă) şi nici fascinaţia publicului faţă de viaţa celor bogaţi şi faimoşi nu a scăzut. Oamenii vor simţi în continuare o dorinţă nepotolită de a afla ultimele ştiri din povestea fără sfârşit cu Jennifer, Angelina şi Brad. Dar ceva s-a schimbat: universul dornic de bârfe şi dependent de celebrităţi cuprinde acum noi surse şi formate – mai exact, reality-show-urile şi internetül, în special reţelele sociale.

Reality-show-urile constituie o formă aparte de divertisment. De obicei, la ele participă persoane cu un aspect fizic plăcut, care sunt aduse la un loc (şi, uneori, încurajate de producători) ca să se plângă, să se certe, să se bată şi să ţeasă intrigi, pentru a creşte audienţa. De ce intrigile vulgare grosolane ale nevestelor din Hollywood în timp ce îşi fac unghiile şi pun la cale petreceri opulente ajung să fascineze un public atât de vast? în general, cei care participă la aceste showuri nu sunt actori, comici sau cântăreţi. Faptul că apar la televizor machiaţi şi aranjaţi (sau nu) şi că au o oarecare legătură cu celebritatea (chiar şi cu lumea interlopă, ca în emisiunile cu neveste de mafioţi) îi face irezistibili atât pentru publicul tânăr, cât şi pentru generaţiile mai vârstnice care s-au plictisit de banalităţile despre Oprah şi John Travolta. Pentru telespectatorii dezamăgiţi de propria viaţă, un reality-show este o ocazie de a trage cu ochiul în alte lumi.

Tom Sandoval şi Scheana Mărie sunt doi pacienţi charismatici de-ai mei (Tom şi-a făcut o operaţie Fortified LASIK®, o procedură chirurgicală LASIK avansată pe care am inventat-o eu, iar Scheana poartă lentile de contact colorate), care joacă în reality-show-ul de mare succes Vanderpump Rules, ce atrage tot mai mulţi fani. Amândoi sunt oameni de treabă, care îşi văd de viaţa lor, dar faptul că apar la televizor a schimbat felul cum sunt percepuţi de fani. Un reality-show înseamnă mult mai mult decât un articol publicat într-un tabloid, participanţii sunt prezentaţi cu şi fără machiaj şi haine sofisticate, cu bagajul emoţional şi slăbiciunile la vedere. Avem ocazia de a urmări vedetele purtându-se ca oameni obişnuiţi, făcând greşeli şi manifestându-şi deschis emoţiile.

Acest fenomen a fost transferat perfect pe internet, unde starurile pot controla ce văd fanii lor despre ele pe Instagram şi pe alte site-uri, cu efecte profunde. De pildă, am operat-o pe pacienta mea Corinne Olympios de la reality-show-ul Burlacul prin procedura Fortified LASIK®. înainte de operaţie, Corinne îi anunţase despre eveniment pe urmăritorii ei de pe Snapchat. Reacţiile pe care le- am primit în urma postării ei au fost impresionante. Vedetele din social media au o influenţă incredibilă, care poate fi folosită pentru a atrage atenţia asupra unor subiecte importante. Un exemplu bun de utilizare a unei platforme de social media pentru a-i ajuta pe alţii este familia ACE, al cărei canal de YouTube (The ACE Family) are peste 19 milioane de abonaţi. Ei au postat un video despre un membru al familiei

care suferă de keratoconus. Spre marea lui surpriză, a fost adus la mine cu avionul, prin contribuţia fanilor, pentru a primi tratamente Holcomb C3-R® şi Intacs®, care pot ameliora vederea şi pot preveni un transplant invaziv de cornee. în mai puţin de 24 de ore după postarea lui, clipul avea 906 633 de vizualizări şi peste 26 000 de comentarii. Nu putem subestima influenţa reţelelor sociale asupra urmăritorilor devotaţi.
între timp, „starurile de selfie" se pot promova în orice moment fotografiindu-se cu telefoanele mobile şi postând imaginile pe Twitter, Instagram şi Snapchat, unde pot fi văzute de mii sau milioane de oameni. Generaţia selfie a preluat oficial conducerea, şi toată lumea e invitată la petrecere... sau măcar să o privească. Kardashian West, poreclită „regina selfie-urilor" şi „spărgătoarea internetului", a publicat (şi republicat) Selfish, o carte cu selfie-uri.[4] Mulţi au cumpărat cartea s-o aibă pentru răsfoit şi probabil că mult mai mulţi au frunzărit pe ascuns, în librării, paginile cu instantanee seducătoare.
Kardashian West se priveşte aproape dezbrăcată în oglindă, cu o privire seducătoare; portretul este creat şi trimis prin reţelele sociale direct către urmăritorii ei, care pot reacţiona şi răspunde în timp real. Din perspectiva marketingului, este o metodă excepţională, întrucât creează o legătură mai strânsă cu admiratorii ei decât un simplu articol într-o revistă dedicată vedetelor. (Mai multe despre celebrităţi şi marketing în capitolul 12.) Urmăritorii rareori se gândesc că e vorba despre marketing, fiindcă mintea lor e orbită de strălucirea haloului. Deşi nu se pricepe prea bine la pescuit, Kim K. este cel mai bun pescar al tuturor timpurilor, „prinzând" cincizeci de milioane de oameni în acelaşi timp. Emoţia fanilor şi satisfacţia imediată pe care o oferă această interacţiune socială unilaterală – ce pare bilaterală fiindcă privitorii au posibilitatea de a comenta – lovesc direct în miezul inteligenţei perceptive şi al falsei legături intime dintre celebrităţi şi admiratori. Kardashian West are control deplin asupra imaginii pe care doreşte s-o transmită. Relaţia cu urmăritorii ei este sinergică în timp ce stabileşte o legătură cu ei. Fanii primesc constant cel mai nou selfie (ca de la un prieten real), reflectează asupra lui, îl judecă, îl comentează, îl distribuie şi îl absorb în fanteziile lor perceptive.

Acum haideţi să vedem cum anume interpretează inteligenţa noastră perceptivă cuvântul nostru preferat cu litera „s": „somn". Pardon, am vrut să spun „sex"

.Capitolul 10. Introducere în inteligenţa persexuală Fiecare cu preferinţele lui

înainte de a începe să explorăm aspectele carnale ale inteligenţei perceptive, daţi-mi voie să spun că nu sunt sexolog sau terapeut în domeniul sexualităţii. Practica mea medicală se limitează la ochi şi la vedere. Acestea fiind spuse, ştiu că pasiunea şi sexul au guvernat deciziile oamenilor şi interacţiunile dintre ei din zorii istoriei, generând erori de percepţie, de logică şi de înţelegere care dezvăluie nivelul inteligenţei noastre perceptive în aceste privinţe.
Fanteziile noastre, capacitatea de a distinge realitatea de imaginaţie şi tipurile de acte sexuale pe care le practicăm spun foarte multe despre societatea în care trăim şi despre noi înşine. în unele cazuri, refuzul de a accepta ordinea firească a lucrurilor, de pildă, faptul că masturbarea este o nevoie biologică normală şi n- are nicio legătură cu moralitatea, contrazice toate dovezile ştiinţifice şi demonstrează

o inteligenţă perceptivă redusă; astfel de negări ale realităţii fac parte din aceeaşi categorie ca şi dubiile dacă Pământul este sau nu rotund şi dacă încălzirea globală este reală. Şi opusul e adevărat. Cei care cad victimă unor fantezii ilegale şi/sau imorale (pornografie infantilă, incest, viol) au o inteligenţă perceptivă redusă, cu urmări periculoase pentru semenii lor, precum şi pentru societate per ansamblu. în aspecte controversate precum pornografia, masturbarea, infidelitatea, preferinţele sexuale şi deviaţiile sexuale, în ce punct depăşim limita sistemului nostru de credinţe? Ţinând cont că sexualitatea e omniprezentă pe internet, la televizor, în filme, în reclame şi practic în toate celelalte aspecte ale vieţii noastre cotidiene, cum putem fi siguri că percepţia ei nu ne e influenţată excesiv şi distorsionată dincolo de normă? în acest capitol, vom explora modul în care informaţiile de natură sexuală pe care le primim şi interpretările noastre ne ghidează şi ne induc în eroare inteligenţa perceptivă.

Internetui: Disneyland sexual sau Sodoma şi Gomora virtuale?

Dacă vă număraţi printre puţinele fiinţe umane care au rezistat tendinţei de a se uita la materiale pornografice pe internet şi îi judecă pe cei care au făcut-o, ţineţi cont de următoarele date statistice (globale, dacă nu se indică altfel)[1]:

• 30% din traficul de internet vizează pornografia.[2]
• Principalele site-uri porno au până la 350 de milioane de vizitatori diferiţi lunar (aproape echivalentul popu-laţiei SUA).
• 64% din americani se uită la materiale pornografice cel puţin o dată pe lună (procentajul este aproape acelaşi în rândul bărbaţilor creştini).
• 79% din bărbaţii între 18 şi 30 de ani se uită la materiale pornografice cel puţin o dată pe lună.
• 67% din bărbaţii între 31 şi 49 de ani se uită la materiale pornografice cel puţin o dată pe lună.
• 55% din bărbaţii căsătoriţi se uită la materiale pornografice cel puţin o dată pe lună.
• Una din trei femei se uită la materiale pornografice săptămânal.[3]

Pornografia e atotprezentă! Oamenii sunt atât de ocupaţi să descarce aceste clipuri şi imagini, încât e o adevărată minune că mai are cineva timp să meargă la lucru, să tundă iarba, să participe la cursul de yoga sau să se uite la ultimul film animat împreună cu familia. Cât despre înclinaţiile, preocupările şi curiozităţile sexuale, avem la dispoziţie cam tot ce ne-ar putea trece prin cap – 24 de ore pe zi, şapte zile din şapte, pe tot globul –, gratuit, accesibil prin doar câteva apăsări de taste. Lumea nu s-a mai confruntat cu o asemenea avalanşă de materiale promiscue, deşi imagini, vise şi comportamente concupiscente există de multă vreme, iar reprezentările erotice au la rândul lor o istorie considerabilă. Diferenţa este că astăzi ni se pun la dispoziţie tehnologii care ne permit să facem cu uşurinţă fotografii şi clipuri video, să le distribuim, să căutăm şi să găsim cam tot ce ne-am dori.

Prea sexy pentru toga mea

Perspectiva asupra materialelor ilicite s-a schimbat de-a lungul secolelor. Ceea ce considerăm astăzi pornografie a existat dintotdeauna şi a fost acceptat într-o formă vizuală sau alta, începând cu reprezentările din Grecia şi Roma antică pe vase, pocale, lămpi, bijuterii şi alte articole obişnuite pe vremea aceea. Avem emoţii când ne aventurăm într-un muzeu de artă cu copiii noştri şi trebuie să le explicăm de ce sculpturile masculine şi feminine sunt aproape întotdeauna nuduri (şi, de obicei, le lipseşte câte un braţ sau un nas). Grecii şi romanii nu considerau actul sexual deosebit de o activitate cotidiană, aşa că toţi puteau vedea

reprezentări ale acestuia şi ale nudităţii sub formă de picturi pe pereţii toaletelor publice (precum cele din Efes, care încă există), în temple religioase şi în cele mai diverse spaţii comune. Anticii aveau o inteligenţă perceptivă ridicată în această privinţă, întrucât nu vedeau nimic indecent în reprezentarea corpului uman şi a înclinaţiilor sale fireşti, hetero- sau homosexuale. De fapt, ruinele băilor publice din oraşul italian Pompeii (distrus de o erupţie vulcanică în 79 d.H.) nu numai că dezvăluie scene care azi ar fi considerate sexuale, dar arată şi persoane care foloseau jucării sexuale pentru a-şi provoca mai multă plăcere.[4]

Vechii romani se simţeau împăcaţi cu sexualitatea lor – poate chiar prea mult dacă ne gândim la orgii, la sexul cu sclavi şi aşa mai departe –, chiar şi zeii lor erau reprezentaţi adesea ca personaje destul de excitate (mai ales Zeus, care întreţinea relaţii sexuale cu femei luând formă de animale, cum ar fi de taur).

India a mers chiar mai departe. Prin secolul al II-lea, un filosof hindus pe nume Vătsyăyana a creat Kamasutra – primul manual de sex/despre relaţii.[5] Kamasutra nu oferă doar sfaturi înţelepte despre viaţă şi dragoste, ci descrie în detaliu şi toate poziţiile sexuale cunoscute. Plăcerea sexuală era considerată esenţială pentru o viaţă sănătoasă şi o relaţie împlinită, şi se credea că exersarea numeroaselor poziţii descrise în carte e o metodă de a dobândi beatitudinea spirituală cu un partener.

Schimbarea percepţiei: interdicţii în numele Domnului

Se ştie că multe culturi antice, inclusiv cea greacă şi cea romană, acceptau, chiar încurajau, manifestarea deschisă a sexualităţii şi reprezentarea vizuală a actelor sexuale. Dar inteligenţa perceptivă este un proces dinamic, iar istoria abundă în exemple de societăţi cu o cultură bazată pe reprimare. Se pare că reprimarea s-a dezvoltat în timp, pe măsură ce oamenii au devenit mai educaţi şi mai sofisticaţi, iar doctrina religioasă s-a infiltrat în toate aspectele vieţii şi le-a reglementat. Cultura din Anglia victoriană, de exemplu, respingea ideea de a întreţine acte sexuale doar de plăcere, iar Biserica socotea că aproape tot ce ţine de actul sexual era un păcat, mai puţin dacă avea ca scop procrearea. Chiar şi măsurile contraceptive erau interzise. Ironia este că, în această perioadă, interdicţiile sexuale n-au făcut decât să încurajeze prostituţia la Londra. De nenumărate ori, industria sexului a înflorit în urma restricţiilor impuse de Biserică.

De când primii puritani s-au stabilit în America, influenţa religioasă a creat tot felul de concepţii greşite despre sex, mai ales cu privire la ce e considerat pornografie, ce comportamente sexuale sunt acceptabile şi dacă masturbarea dăunează minţii, corpului şi/sau sufletului. Biblia prezintă o viziune mai degrabă limitată asupra acestui act, descriind cum a fost pedepsit Onan de Dumnezeu fiindcă îşi risipise sămânţa. (Termenul „onanism” este frecvent folosit pentru a denumi masturbarea.) De atunci, preoţii şi predicatorii au ţinut prelegeri despre efectele nefaste ale masturbării şi i-au avertizat pe cei care o practicau că vor avea de înfruntat consecinţe dure. De-a lungul anilor, milioane de americani creştini au fost spălaţi pe creier să creadă că, dacă se ating, li se va întâmpla unul dintre următoarele lucruri – sau chiar toate trei: (1) o să le cadă organele genitale, (2) îşi vor pierde vederea, (3) vor ajunge direct în iad.

Mitul centurii de castitate

Chiar şi azi, mulţi cred că, în vremurile medievale, pentru a garanta că tinerele îşi vor păstra virginitatea până la întoarcerea prinţilor sau a cavalerilor cu care urma să-şi unească destinele prin cununie religioasă, erau folosite centuri de castitate.[6] Nimic nu e mai departe de adevăr. Centurile de castitate au ajuns la modă abia în secolul al XlX-lea, când medicii (chiar şi cei din Statele Unite) le recomandau în

principal tinerilor pentru a-i împiedica să se masturbeze, gest care era considerat dăunător pentru sănătate, provocând boli mintale, afecţiuni cardiace sau cancer.[7]******** (în mod ironic, exact opusul este adevărat; s-a dovedit ştiinţific că masturbarea reduce riscul cancerului de prostată şi este considerată o nevoie biologică.[8])

Pe vremea aceea, centurile de castitate serveau şi drept măsură de protecţie pentru femeile care munceau împotriva avansurilor nedorite din partea şefilor şi a colegilor. Chiar şi aşa, vă puteţi imagina cum e să fii un sărman băiat obligat să poarte centură sub costumul de baie, când sare într-un lac împreună cu prietenii ca să se răcorească într-o zi toridă de vară?

Din anii '60 până în anii '80, părintele Morton A. Hill, preot iezuit şi unul dintre fondatorii Morality in Media, a lansat mai multe campanii împotriva pornografiei şi chiar a colaborat cu administraţiile prezidenţiale ale lui Lyndon B. Johnson şi Ronald Reagan pentru a scăpa lumea de materiale pornografice.[9] Părintele Hill nu a fost nici pe departe singur în această cruciadă, mulţi alţi lideri religioşi şi evanghelişti (precum Jerry Falwell) au făcut din interzicerea pornografiei o parte importantă a misiunii lor.[10] De-a lungul anilor, mai multe facţiuni religioase – în special dreapta creştină – au mers până în pânzele albe nu doar pentru a interzice pornografia în reviste şi filme, ci şi pentru a cenzura artişti, scriitori, programe TV, muzică şi filme cu un conţinut mai puţin jignitor decât ceea ce veţi găsi expus la Muzeul Metropolitan de Artă din New York.

Verdictul IP: obscenitate sau stimulent sexual?

Şi azi continuăm să ne punem întrebări fără răspuns: cine hotărăşte ce constituie pornografie? Unde ar trebui să tragem linie? Inteligenţa perceptivă joacă un rol esenţial în gândirea noastră. Fanaticii religioşi cu inteligenţă perceptivă redusă vor încerca din răsputeri să acopere sânii unei statui din Roma antică, să interzică opere literare clasice precum Amantul doamnei Chatterley sau Doamna Bovary şi să adauge avertismente pe ambalajele CD-urilor cu muzică rock şi rap. De cealaltă parte, organizaţiile feministe implicate în combaterea pornografiei vin cu argumente legitime când resping imaginea femeilor care iau parte la acte înjositoare, degradante şi/sau violente împotriva voinţei lor şi orice seamănă, chiar şi pe departe, cu pornografia infantilă, printre alte fărădelegi oribile.

Oare volumul de materiale pornografice de pe internet şi accesibilitatea lor ne afectează inteligenţa perceptivă? Cred că rămânem între limitele normale ale inteligenţei perceptive dacă cedăm, din când în când, tentaţiei de a urmări fanteziile preferate, în intimitatea propriei locuinţe. însă tot ce înseamnă abuz asupra sinelui sau a altora (mai ales asupra minorilor) dezvăluie existenţa unor probleme psihosexuale ascunse, care necesită probabil o formă de tratament.

O inteligenţă perceptivă ridicată în privinţa sexualităţii înseamnă să ne acordăm libertatea de a privi şi a ne bucura de ce ne place (fireşte, cu excepţia aspectelor menţionate mai sus), cu condiţia să nu devenim dependenţi şi să ajungem să pierdem ore întregi pe zi în faţa calculatorului, încât această activitate să ne afecteze viaţa personală şi profesională. în cazul celor cu o inteligenţă perceptivă redusă, fanteziile sexuale devin percepţii distorsionate, pe care e posibil să le pună în practică – iar asta e întotdeauna o greşeală.

Ţineţi-vă mâinile acasă: masturbarea şi inteligenţa perceptivă

Impulsurile sexuale încep să se manifeste la pubertate, când hormonii explodează cu frenezie, deşi, ironic, nu avem inteligenţa emoţională sau experienţa necesară pentru a-i controla. Depindem de perspectiva sexuală pe care ne-am format-o în copilărie (după Freud, chiar din momentul în care suntem puşi la sânul mamei) şi

de oamenii, imaginile şi mediul din jurul nostru, deşi tendinţele şi gusturile ne sunt imprimate în locuri intime din ADN şi din creier. După cum spunea Ruth Westheimer, renumită terapeută în domeniul sexualităţii: „în privinţa sexului, cei mai importanţi 15 centimetri sunt cei dintre urechi".

Băieţii adolescenţi au o inteligenţă perceptivă deosebit de scăzută în privinţa sexualităţii în timp ce sunt asaltaţi de gânduri indecente aproape constant. Au tot felul de fantezii intense, care îi consumă în totalitate. Se ştie că adolescentul obişnuit se masturbează gândindu-se la ultimul video de pe YouPorn vizionat, la mătuşa lui atrăgătoare (prin alianţă, desigur), la cea mai bună prietenă a mamei, la vecina de alături, la barista de la cafenea, la studenta din staţia de autobuz, la fata care a stat în faţa lui la ora de biologie şi la o fotografie incendiară cu Megan Fox – în aceeaşi zi!

Nu s-au schimbat prea multe de la romanul din 1969 Complexul lui Portnoy de Philip Roth, în care Alexander Portnoy, un evreu obsedat de sex, îşi povesteşte fanteziile şi aventurile începând din anii adolescenţei, când se masturba în sutienul surorii sale, în mănuşa de baseball sau într-o bucată de ficat crud.[11] 30 de ani mai târziu, în filmul Plăcintă americană, Jim Levenstein (Jason Biggs), elev în ultimul an de liceu, foloseşte în acelaşi scop o plăcintă caldă cu mere. Măcar s-a trecut de la felul principal la desert.

Recunosc că nici eu n-am fost ferit de fixaţiile adolescentine cu multe decenii în urmă. Când eram tânăr, bunul meu prieten Keith locuia pe 21st Street în Santa Monica, California. Pe vremea aceea, spălam amândoi Mercedesul şi motocicleta vecinului său de peste drum, vedeta filmelor de acţiune Arnold Schwarzenegger. într-o zi, Keith mi-a spus că Arnold se oferise să ne împrumute un film porno, iar el voia să ştie ce părere am despre asta. I-am răspuns cu – entuziasm: „Da, sigur! Hai să-l împrumutăm!" Sâmbătă după-amiaza, am traversat amândoi strada şi am sunat la uşa lui. Schwarzenegger ne-a deschis uşa, a zâmbit şi a spus cu accentul lui familiar: „Intraţi, băieţi. Mă duc să-l iau". S-a întors cu o pungă maro pe care i-a dat-o lui Keith, şi ne-a spus: „Vizionare plăcută!" Ne-am întors în camera lui Keith, unde am deschis punga şi am scos o casetă video cu The Opening of Misty Beethoven. Pentru nişte adolescenţi în care fierbeau hormonii, faptul că făcuserăm rost de acest film premiat era ca şi cum am fi câştigat la loterie. Ceva mai târziu, ne-am trezit în camera lui de zi, în timp ce părinţii şi fraţii lui erau plecaţi. Keith a introdus caseta în aparat şi i-am dat bătaie, ca să spunem aşa. Am savurat filmul de la început până la sfârşit – după ce l-am oprit şi l-am derulat de câteva ori ca să înţelegem cum reuşeau actorii să se contorsioneze în asemenea poziţii neobişnuite –, iar ulterior i-am înapoiat caseta lui Arnold şi i-am mulţumit din suflet.

Nu v-am spus povestea de mai sus ca să fiu vulgar, ci ca să subliniez că structura noastră biologică ne obligă, în adolescenţă, să căutăm informaţii şi materiale despre sexualitate şi să ne satisfacem curiozitatea. Ca să nu credeţi că adolescentele sunt imune la furia hormonală, luaţi în considerare datele statistice publicate de Covenant Eyes (un site de „responsabilizare şi filtrare a materialelor de pe internet"), potrivit cărora şase din zece fete au fost expuse la pornografie înainte de a împlini 18 ani, iar aproape un sfert dintre adolescente au văzut scene de bondage online.[12] De asemenea, adolescentele se masturbează frecvent şi au propriile experienţe şi fetişuri; am auzit o sumedenie de poveşti despre femei care au avut relaţii intime cu anumite obiecte de la raionul de legume şi fructe (dovlecei, castraveţi, morcovi... cred că înţelegeţi).

Un discurs foarte apreciat al lui Mark Twain

în 1879, la Paris, un autor şi umorist celebru în toată lumea a ţinut un discurs numit „Câteva consideraţii despre ştiinţa onanismului" în faţa unei elite de intelectuali francezi deschişi la minte.[13] Marele Mark Twain – da, cel care a scris

Tom Sawyer, Huckleberry Finn şi numeroase alte cărţi faimoase – a vorbit în faţa publicului, pe un ton satiric, despre subiectul pe atunci tabu al masturbării, cu sugestia clară că nu e nimic greşit în a face ceva ce e natural din punct de vedere biologic. Textul respectiv, disponibil azi sub forma unei mici cărţi ilustrate, intitulată Mark Twain on Masturbation (Mark Twain despre masturbare), conţine şi citatele lui preluate de la personaje istorice şi modificate comic. De exemplu, Twain glumea că, în a doua carte a Iliadei, Homer ar fi scris: „Lăsaţi-mă să mă masturbez sau să mor!" şi că un erou zulus pe nume Cetewayo ar fi spus: „O masturbare face cât două partide de sex".

Dacă în prezent aceste lucruri ni se par amuzante şi îndrăzneţe, imaginaţi-vă ce au crezut oamenii despre ele în 1879! Cu siguranţă, pe vremea aceea, publicul francez era mai receptiv la un asemenea discurs decât cel din America, iar Twain a fost suficient de înţelept pentru a şti cum să-şi păstreze reputaţia şi să distreze cu asemenea glume doar publicul potrivit. Chiar şi aşa, capacitatea lui Twain de a glumi despre masturbare în acea perioadă conservatoare relevă o inteligenţă perceptivă de cel mai înalt nivel.

Să însemne asta că gradul nostru de inteligenţă perceptivă este dictat de câte pelicule cu fantezii sexuale am stocat în creier? Oare toţi suntem perverşi, într-o măsură mai mică sau mai mare? Cred că asta e valabil doar dacă acţionăm conform acestor fantezii şi ne periclităm viaţa printr-o judecată greşită şi asumându-ne riscuri inutile. La fel şi în cazul infidelităţii – o tentaţie care distruge cuplurile cu o frecvenţă şocantă.

Comportament libertin cu un preţ mare

în serialul HBO Westworld (bazat pe filmul Lumea roboţilor cu Yul Brynner din 1973, în regia şi după scenariul lui Michael Crichton, care avea o slăbiciune pentru parcuri tematice unde lucrurile o iau razna), „oaspeţii" bogaţi au ocazia de a-şi transforma în realitate cele mai ascunse fantezii secrete, într-un decor occidental, având drept „gazde" roboţi ce par atât de reali, încât telespectatorilor le este greu să-şi dea seama cine ce este. în condiţii de libertate şi abandon total, oaspeţii de sex masculin şi feminin pot avea relaţii intime cu aceşti roboţi sau îi pot viola/tortura/masacra pentru a-şi satisface capriciile (şi contra unor sume considerabile nemenţionate); doar că, la un moment dat, după mii de resetări, „gazdele" îşi pot aminti experienţele traumatice, ajungând să trăiască emoţii autentice. Spectacolul este o realitate/fantezie remarcabilă şi o dilemă etică greu de procesat. Dar iată principalele întrebări: Dacă un bărbat căsătorit sau o femeie căsătorită întreţine relaţii sexuale cu un astfel de robot realist, se consideră că şi-a înşelat partenera/partenerul? E în regulă să avem gânduri de natură sexuală despre altcineva (care nu e robot)? E în regulă să avem fantezii? Un bărbat nu va primi niciodată cerere de divorţ fiindcă se gândeşte la o orgie cu nevasta şi un supermodel, şi puţini dintre noi ar spune că o femeie care îşi provoacă zece orgasme cu un vibrator în timp ce se gândeşte la George Clooney îşi înşală soţul. în prezent, nu mai puţin de 41% din cuplurile din SUA admit că unul sau ambii parteneri au avut o aventură.[14] Imaginaţi-vă la cât s-ar ridica acest procentaj dacă toţi participanţii la studiu ar fi 100% sinceri. Nu e de mirare că subiectul infidelităţii a fost dezbătut până la refuz în emisiuni TV şi în filme ce par pe placul publicului căsătorit, în pofida faptului că aventurile prezentate nu se termină aproape niciodată cu bine. Iată doar câteva programe şi filme reprezentative:

Seriale TV: Scandal, Amantele, Being Mary Jane, Soţia perfectă, Aventura, Divorţ, Cum să scapi nepedepsit

Filme: Asigurare de moarte, Dependent, Atracţie fatală, Infidela, Tyler Perry's Temptation: Confessions of a Marriage Counselor.

Spre deosebire de Westworld, în toate situaţiile de adulter de mai sus, cei vinovaţi mint, ascund probele şi au accese severe de vinovăţie când se avântă în aventuri secrete. Filmul Infidelitate, în care joacă Diane Lane (Connie, nevasta infidelă) şi Richard Gere (soţul înşelat), a avut încasări globale de 119 milioane de dolari pe plan internaţional.[15] Această sumă uluitoare e de înţeles dacă ne gândim la scenele de sex cât se poate de explicite, în special scena de neuitat din hol, în care amantul (Olivier Martinez) o penetrează pe Connie din spate când ea încearcă să-l părăsească (dar nu poate, fiindcă îi plac prea mult partidele de sex cu el).[16] Nu este chiar o fantezie „de prinţesă", ci una care îi incită deopotrivă pe soţi şi pe soţii prin caracterul ei explicit, senzaţia de pericol şi ideea de sex într- un loc public. Deşi situaţia ia o întorsătură macabră pentru protagonişti (nu o să le stric plăcerea celor care n-au văzut filmul), pun pariu pe punga mea cu chipsuri de quinoa că majoritatea cuplurilor s-au întors acasă după film, au trântit şi au încuiat uşa dormitorului, după care s-au pus pe treabă.

Oare cuplurile care savurează o partidă fierbinte de sex după ce vizionează un film incitant precum cel de mai sus au o inteligenţă perceptivă redusă sau ridicată? Cred că mai curând ridicată, fiindcă, în general, partenerii capabili să traducă şi să încorporeze fantezii în viaţa lor romantică evită să dea curs impulsului de a fi infideli. Excitaţia a fost potolită, ambii parteneri au trăit momente intense şi nimeni nu a suferit. Până când îşi va deschide cu adevăr porţile un parc tematic precum Westworld – ceea ce s-ar putea întâmpla într-un viitor nu chiar atât de îndepărtat –, e bine să ne condimentăm relaţia şi să-i menţinem integritatea prin activităţi ce reflectă o inteligenţă perceptivă ridicată şi sănătoasă.

Nu că ar fi ceva în neregulă

Deşi în acest capitol am vorbit despre inteligenţa perceptivă în relaţiile heterosexuale, întrucât acesta este cadrul meu de referinţă, aş dori să aduc în discuţie concepţiile greşite şi prejudecăţile pe care le au mulţi dintre noi în privinţa celor cu alte preferinţe sexuale.

Când Rock Hudson, vedeta de la Hollywood, a murit în 1985 de SIDA, tabloidele au profitat din plin de ocazie. Fiind primul star demascat că fusese homosexual din cauza acestei boli oribile (şi, pe vremea aceea, de obicei fatală), amintirea lui a căzut victimă articolelor sordide şi reacţiilor exagerate din partea unor oameni ignoranţi, care s-au simţit şocaţi şi dezgustaţi de faptul că imaginea masculină a artistului – care le curtase decenii întregi pe ecran pe Doris Day şi pe alte actriţe de top – era pătată pentru totdeauna. în mintea lor, Rock Hudson se transformase dintr-un actor chipeş în simbolul a tot ce putea fi mai pervers la Hollywood (mai precis, homosexualitatea). Date fiind aceste reacţii extreme, e explicabil de ce Hudson preferase să-şi ţină secretă viaţa privată timp de atâţia ani. După cum spunea cel care i-a fost adevărata iubire, brokerul Lee Garlington: „Niciun om în toate minţile n-ar recunoaşte aşa ceva... E curată sinucidere pe plan profesional".

Multe alte vedete bănuite că ar fi homosexuale, lesbiene sau bisexuale au reuşit să-şi păstreze imaginea intactă evitând să se expună, printre ele numărându-se Montgomery Clift, Paul Lynde, Marlene Dietrich, Greta Garbo, Josephine Baker, Dick Sargent, Robert Reed, Raymond Burr, Katharine Hepburn, Randolph Scott şi Barbara Stanwyck.[17] în vechiul Hollywood, homosexualitatea era mult mai frecventă decât credea publicul; cărţile Full Service (Servicii complete) de Scotty Bowers şi În or Out (Ascuns sau expus) de Boze Hadleigh conţin istorii personale şocante.[18] Dacă informaţiile despre interesele sexuale ale actorilor s-ar fi aflat în timpul carierei lor, fără îndoială că ar fi fost decimate, iar fanii s-ar fi întors împotriva lor.

Generaţiile trecute (şi, uneori, actuale), mai ales cele foarte pioase, aveau o inteligenţă perceptivă scăzută, considerând homosexualitatea şi lesbianismul ameninţări la adresa societăţii morale şi un pericol pentru cei tineri, de parcă preferinţele sexuale erau un fel de boală contagioasă şi puteau fi impuse sau controlate. Cu peste un secol în urmă, Oscar Wilde, autor genial de piese de teatru (Ce înseamnă să fii onest), romane (Portretul lui Dorian Gray) şi basme, poet şi umorist, nu doar că a fost batjocorit pentru tendinţele sale homosexuale, ci a ajuns şi după gratii din această cauză.[19] Grupurile de fani şi susţinători l-au abandonat, şi artistul a murit falit.

Din fericire, lucrurile s-au schimbat foarte mult de atunci şi chiar şi în anii de după tragica moarte a lui Rock Hudson. Datorită în mare parte preţului plătit de reputaţia acestora (şi a altora), astăzi actori, muzicieni şi alţi artişti îşi fac publice preferinţele sexuale fără ca nimeni să aibă ceva de obiectat, iar pentru asta trebuie să le mulţumim următorilor şi altora ca ei: Ellen DeGeneres, Elton John, George Takei, Neil Patrick Harris, Wanda Sykes, Nathan Lane, Ian McKellen, David Hyde Pierce, Rachel Maddow, Simon Callow, Jodie Foster, Lady Gaga şi Lily Tomlin.[20]

Am ajuns departe, dar percepţiile greşite şi prejudecăţile împotriva comunităţii homosexuale şi lesbiene nu au dispărut. în curtea liceului, mai există tineri care îi etichetează folosind cuvinte urâte pe cei consideraţi homosexuali. în politică, puţine chestiuni sunt mai controversate decât căsătoria între persoane de acelaşi sex, de parcă o bucată de hârtie şi o ceremonie oficială ne-ar afecta inteligenţa perceptivă în privinţa sacralităţii simbolice a căsătoriei (orice ar însemna asta). Reacţionând la această perspectivă greşită, cântăreţul şi romancierul Kinky Friedman afirma cu umor: „Susţin căsătoria între persoane de acelaşi sex. Cred că au dreptul să sufere la fel de mult ca toţi ceilalţi". Nu există niciun motiv să ne simţim deranjaţi de cei cu preferinţe sexuale diferite de ale noastre, dacă avem o inteligenţă perceptivă ridicată şi suntem împăcaţi cu propria sexualitate.

Olimpicul care întorcea capete – şi inteligenţe perceptive

în iulie 2015, Vanity Fair a publicat un articol pe prima pagină despre o femeie pe nume Caitlyn Jenner, care s-a prezentat drept transsexual.[21] O cunoscuserăm cu toţii ca fiind nimeni altul decât celebrul atlet Bruce Jenner: campion olimpic, părinte într-un reality-show şi model într-un număr din Playgirl. Dezvăluirea a tulburat milioane de oameni, care nu puteau accepta că femeia respectivă era aceeaşi persoană cu campionul viril şi dinamic medaliat cu aur la decatlon, la Olimpiada din 1976, înfăţişat în plină acţiune pe cutiile cu fulgi de cereale. Deşi familia, prietenii şi o serie de celebrităţi, adeţi şi fani şi-au declarat sprijinul faţă de Caitlyn, personal sau pe internet, multă lume o lua peste picior pe la spate – iar unii chiar în faţă. Un prezentator TV, Neil Cavuto de la Fox News, a ajuns chiar să râdă de Caitlyn în direct, numindu-l apoi pe Charles Payne „Charlene Payne". Carol Costello, prezentatoare de la CNN, a avut o reacţie asemănătoare, vorbind despre „tristeţea" pe care i-o provoca faptul că nu vom mai putea admira fizicul atrăgător de bărbat al lui Jenner. Drake Bell, fosta vedetă de la postul TV pentru copii Nickelodeon, a făcut greşeala fatală de a scrie pe Twitter: „îmi pare rău... încă îţi mai spun Bruce", care a stârnit imediat multă agitaţie în comunitatea online.

Inteligenţa noastră perceptivă ne determină să ne formăm aproape instantaneu impresii despre cei din jur, dar acestea evoluează şi, cu timpul, pot prinde rădăcini. între femeia transsexuală Caitlyn şi celebrul campion Bruce Jenner este o distanţă atât de mare, încât până şi azi sunt oameni care pur şi simplu nu înţeleg

transformarea şi, prin urmare, nu o pot accepta. însă Caitlyn nu are nevoie de aprobarea lor şi, de fapt, a primit numeroase recompense pentru curajul ei (care, la rândul lor, au devenit motiv de dispute pentru unii).
Chestiunea transsexualităţii, adusă în discuţie de Caidyn Jenner, a stârnit numeroase controverse despre toaletele publice şi băile din şcoli. Ar trebui să se permită accesul bărbaţilor transsexuali în toaletele pentru femei şi invers? Dacă toaletele sunt rezervate persoanelor „de sex adecvat", cine va fi responsabil cu verificarea acestui aspect? Pentru cei crispaţi sexual nu părea să conteze faptul că ei (şi copiii lor) folosiseră probabil toalete frecventate de transsexuali fără să bănuiască (şi, cel mai important, fără să fi fost implicaţi în vreun incident).
Ca formă de compromis, multe şcoli şi instituţii au înfiinţat toalete cu gen neutru, cu semne care indică foarte clar cui îi sunt destinate. Ironic, acestea sunt probabil cele mai curate şi mai sigure toalete existente. Iar asta i se datorează şi lui Caitlyn Jenner – un simbol al curajului pentru cei care au o inteligenţă perceptivă suficient de matură ca s-o accepte. Cei cu o inteligenţă perceptivă redusă vor continua să se cramponeze de o prejudecată: că e un campion olimpic devenit „anormal".

Ce părere aveţi despre animale?

La Val Camonica, în Italia, există o pictură rupestră care datează din jurul anului 8000 î.H., înfăţişând un bărbat care se pregăteşte să penetreze un animal.[22] în anii '50, cercetătorul Alfred Kinsey a cercetat cât de frecventă este această înclinaţie sexuală, ajungând la concluzia că aproximativ 8% din bărbaţii şi 3,6% din femeile din SUA au avut relaţii sexuale cu animale; procentajul era mult mai ridicat în rândul celor care trăiau la ţară.[23] Statisticile arată că zoofilia, atât sub forma plăcerii de a urmări animale în timpul copulaţiei, cât şi a iniţierii de acte sexuale cu animale, este mai răspândită decât oricând, iar cuvintele asociate cu aceste practici se numără printre cei mai căutaţi termeni pornografici de pe internet. De aici întrebarea: din moment ce, în majoritatea cazurilor, zoofilia a fost diagnosticată ca dorinţă biologică, nu patologică, oamenii care dau curs unor asemenea porniri animalice au o inteligenţă perceptivă redusă sau ridicată în privinţa sexualităţii?
în ultimă instanţă, moravurile unei culturi dictează ce e acceptabil şi ce nu. Zoofilia e legală într-o mare parte a Americii de Sud, precum şi în ţări ca Rusia, Mexic, Thailanda, Japonia şi Finlanda. Danemarca a adoptat recent o serie de legi care interzic sexul cu animale.[24] în Statele Unite, părerile sunt împărţite; unele state consideră zoofilia un delict, în timp ce în altele, precum Texas şi Kentucky, ea nu este scoasă în afara legii.[25] Nu e o simplă coincidenţă că foarte multe filme pornografice cu animale provin din Rusia. în ele, protagonistele rusoaice se împerechează cu câini, măgari, cai şi diverse alte animale. în cultura rusă, acest comportament a fost acceptat într-o oarecare măsură (deşi e doar un mit că Ecaterina cea Mare a decedat în timpul unui act sexual cu un cal), şi s-a întipărit în psihicul colectiv, încât nu trebuie să se desfăşoare neapărat pe ascuns.
Un aspect important este dacă zoofilia poate fi considerată sau nu un abuz asupra animalelor. Răspunsul este clar când animalul simte durere sau suferă un traumatism în timpul actului. Dar, dacă nu există indicii în acest sens, poate fi gestul considerat un abuz fiindcă animalul nu „şi-a dat consimţământul"? Şi- apoi, nu-i aşa că la unele specii de animale masculii penetrează femelele fără să le ceară permisiunea?
Până când nu va apărea doctorul Aumădoare ca să ne traducă lătrăturile, nechezatul, behăitul şi răgetele, răspunsul rămâne necunoscut. Un lucru e sigur: cei care au asemenea înclinaţii sexuale şi un impuls nestăvilit de a le pune în practică ar face bine să se asigure că nimeni nu are de suferit şi că uşile grajdului

sunt încuiate, pentru a proteja intimitatea şi virtutea tuturor celor implicaţi, inclusiv pe ale animalului.

Am ajuns la finalul acestui capitol despre inechitate şi transformare şi trecem la următorul, în care vom afla de ce tânjim cu disperare după lucruri rare, costisitoare şi inaccesibile. Unul dintre ele nu este blana preţioasă a unui berbec, ci ceva perceput ca foarte valoros, care se întâmplă să provină din posteriorul unui cu totul alt animal

.Capitolul 11. Trebuie neapărat să-mi iau! Cafeaua Kopi Luwak şi seducţia unicatelor

Vi s-a întâmplat vreodată să tânjiţi cu disperare după ceva (sau cineva), dar să fiţi conştienţi că lucrul respectiv (sau persoana) vă e aproape inaccesibil(ă)? Poate că vă doriţi o maşină nouă, costisitoare, o bijuterie deosebită sau o persoană atrăgătoare, greu de cucerit. E posibil să puneţi mâna pe obiectul dorinţei voastre cu preţul unor eforturi însemnate, însă ce v-a făcut să aveţi această dorinţă, în primul rând? Oare recompensa e atât de valoroasă pe cât o vede percepţia voastră? Sunteţi siguri că, dacă o obţineţi, viaţa voastră va fi mai bună? Sau pur şi simplu v-aţi lăsat duşi de valul dorinţei de a dobândi ceva ce nu puteţi avea?

Un principiu de bază al comportamentului uman este că ne dorim mai tare un lucru când ni se pare rar sau dificil de obţinut. O ocazie poate părea mai valoroasă dacă suntem convinşi că disponibilitatea ei e limitată. Numeroase studii au arătat că, atunci când percepem ceva ca rar, unic sau greu de dobândit, valoarea şi atractivitatea cresc enorm în ochii noştri. Chiar şi posesorii unei inteligenţe perceptive ridicate pot cădea victime acestei tendinţe.

într-o cafenea din Londra, oamenii plătesc echivalentul a 100 de dolari pentru o cană de cafea Kopi Luwak.[1] Sună exotic, delicios şi dă impresia că ar merge de minune cu o brioşă la micul dejun: dar ce este? Ţineţi-vă bine: este cafea din boabe obţinute din excrementele unui animal. Da, aţi citit bine. Cafeaua Kopi Luwak este produsă în următoarea manieră neobişnuită (sau dezgustătoare, depinde de punctul vostru de vedere): un animal asiatic nocturn şi bizar numit „civetă de palmier" înghite boabe de cafea şi digeră pulpa acestora.[2] Excrementele acestei fiinţe rare, şi, uneori, exploatate sunt culese de pe sol şi spălate (n-aş vrea să am o asemenea slujbă), după care îndrăgitele boabe de cafea sunt vândute la un preţ ridicat pe tot globul.[3] Civita indoneziană e, după mine, un hibrid între un lemurian şi un raton.

în capitolul 7 am studiat o altă întrebare şocantă – de ce ar cheltui cineva 28 000 de dolari pe un sendviş cu brânză la grătar. Există vreo legătură, din perspectiva IP între această situaţie şi cea în care cineva plăteşte o sumă incredibilă pentru o cafea aromată făcută din boabele excretate de civetă? Da, există, însă în cazul acestei celei de-a doua achiziţii extravagante şi total inutile avem de-a face cu altfel de gânduri, emoţii şi iluzii, deşi la fel de tulburătoare.

îmi trebuie acum! Păpuşi şi jucării de pluş

„Raritatea" unui articol ne sporeşte artificial dorinţa de a-l dobândi şi ne afectează judecata. Când suntem obsedaţi de imaginea obiectului pe care-l considerăm

valoros, în noi se trezesc dorinţe şi nevoi copilăreşti şi ne pierdem simţul măsurii. Avem impresia că un lucru e mai valoros dacă e costisitor şi/sau greu de obţinut. De obicei, persoanele cu o inteligenţă perceptivă redusă tind să cedeze tentaţiei şi să cumpere, fiindcă nu-şi dau seama ce se petrece în mintea lor. însă nici celor cu o IP ridicată în mai toate privinţele nu le vine uşor când le ia ochii un obiect sclipitor cu un preţ exagerat.

Câteva exemple evidente în acest sens sunt aurul şi argintul, din care se pot făuri nenumărate splendori strălucitoare. Aceste metale au fost căutate şi preţuite din timpuri străvechi, întrucât nu cad din cer ca prin minune. Dacă pe o altă planetă ar exista creaturi care cultivă aur şi argint aşa cum noi cultivăm trestie-de-zahăr, pun pariu că cele două metale ar fi considerate lipsite de valoare sau cel puţin nu mai valoroase decât jeleurile.

Deseori, auzim sau citim despre un produs tentant, însă nu avem informaţii complete despre el, de pildă, dacă este fabricat corespunzător sau dacă îşi merită preţul. Prin urmare, îi determinăm valoarea pe baza unor indicii precum preţul sau disponibilitatea. Dacă toată lumea se înghesuie să cumpere noua jucărie de Crăciun care e la modă, înseamnă că jucăria e de calitate (chiar dacă în realitate este mediocră sau chiar mai rău). Poate că unii îşi amintesc de vâlva pe care au făcut-o acum câţiva ani păpuşile Cabbage Patch şi jucăriile de pluş Beanie Babies.[4] La apogeul lor, aceste obiecte le păreau copiilor – şi părinţilor care le considerau demne de colecţionat – esenţiale pentru că aveau o disponibilitate limitată, preţuri ridicate şi exista percepţia că aceia care le aveau posedau ceva de mare valoare.[5] Dacă un copil nu primea cadou păpuşa Cabbage Patch sau jucăria Beanie Baby potrivită, plângea toată vacanţa.

Dorinţa intensă a unui adult de a poseda un obiect, fie că e vorba despre o maşină sport, un iPhone, un televizor sofisticat cu ecran plat, un colier costisitor sau o cană de cafea Kopi Luwak, nu diferă prea mult de ceea ce se petrece în mintea unui copil disperat să aibă o anumită păpuşă. Odată ce ni s-a pus pata că trebuie să avem lucrul respectiv fiindcă este rar, costisitor, ne oferă un anumit statut sau există clienţi care se bat pentru el în magazine, dorinţa aceasta ne mistuie, iar inteligenţa perceptivă redusă nu ne mai poate proteja nici pe noi, nici contul nostru bancar.

Premiul cel mare devine şi mai valoros dacă este interzis şi/sau periculos de obţinut. Adolescenţii sunt interesaţi de lucruri sau relaţii despre care li s-a spus că nu le pot avea sau care sunt interzise. Unul dintre motivele pentru care Romeo şi Julieta s-au îndrăgostit unul de altul a fost că familiile lor se duşmăneau într- un conflict sângeros. Ştiau prea bine că relaţia lor era periculoasă, iar asta n-a făcut decât să sporească emoţia lui Romeo când îi făcea curte iubitei sale sub balcon. Dacă familiile Montague şi Capulet şi-ar fi făcut vacanţele împreună la Napoli, am îndoieli că între copiii lor s-ar fi născut aceeaşi atracţie. A-i spune unui adolescent să nu fumeze iarbă are deseori efectul neintenţionat de a-i accentua curiozitatea şi dorinţa de a încerca. (Asta nu înseamnă că vă încurajez să fumaţi marijuana împreună cu copiii voştri adolescenţi.) Dacă o carte este interzisă, sunt şanse mai mari să ne cumpăram un exemplar (sau să-l descărcăm de pe internet, pentru un plus de confidenţialitate).******** Un jurat instruit să ignore probele probabil că se va crampona de ideea de a obţine oricum informaţiile respective; curiozitatea faţă de ce ar putea fi îi afectează perspectiva asupra întregului caz. Când suntem luaţi pe nepregătite cu o inteligenţă perceptivă scăzută, cădem deseori pradă curiozităţii.

De ce copilului nu-i mai place jucăria?

Tocmai aţi dat pe gât cana de cafea Kopi Luwak în valoare de 100 de dolari. Aţi făcut câteva ture în jurul blocului cu noul vostru Ferrari. V-aţi lăudat la nunta celei

mai bune prietene cu lănţişorul cu diamante de la Tiffany în ediţie limitată. Ba chiar aţi stat la coadă toată noaptea ca să vă luaţi noul iPhone în ziua lansării. Dacă sărbătoriţi Crăciunul, iată un scenariu tipic de după: zona din jurul bradului de Crăciun a devenit un adevărat câmp de bătălie, plin de hârtie de împachetat, cutii, ambalaje de plastic şi manuale de instrucţiuni nedesfăcute. În apropiere zac împrăştiate şi uitate jucăriile care puţin mai devreme au fost desfăcute cu strigăte de bucurie: „Mami, eşti grozavă! E cea mai frumoasă zi din viaţa mea!”
Indiferent dacă sunteţi copilul care îşi dorea o jucărie sau adultul care a tânjit multă vreme după un obiect inaccesibil, efectul post-obţinere e universal. S-ar putea să vină după câteva luni, ore, zile sau chiar minute, însă, odată ce ne obişnuim cu realitatea posesiei, e posibil să ne simţim uşor dezumflaţi. Copiii tind să se plictisească repede de jucării, dar adulţii cu o inteligenţă perceptivă ridicată se simt de parcă s-ar fi trezit dintr-un vis şi, pentru prima oară, văd obiectiv adevărata valoare a achiziţiei făcute. Cu cât inteligenţa perceptivă este mai solidă, cu atât remuşcările sunt mai intense. „Stai!” vă spuneţi şocaţi. „Tocmai am cheltuit 100 de dolari pe o cană de cafea pe care o s-o elimin cât de curând? Ce prost sunt! N-a meritat. Ah, şi deja simt că-mi bolboroseşte stomacul. Cine ştie dacă n-o să simt nevoia să urinez undeva pe pământ şi să acopăr apoi cu laba!”
Tristul adevăr este că inteligenţa perceptivă şi emoţiile noastre erau tulburi la momentul achiziţiei şi abia acum se ajustează. Odată ce premiul a ajuns în posesia noastră, ne revenim (deşi nu întotdeauna) şi ne dăm seama ce am făcut. Invariabil, ne simţim jenaţi, dezamăgiţi şi păcăliţi. În mintea noastră, valoarea achiziţiei atinsese proporţii atât de ridicole, încât realitatea nu se va ridica niciodată la nivelul acelei iluzii grandioase.
Sperăm ca data viitoare să luăm o decizie mai bună, nu-i aşa? Ei bine, nu! Sentimentul din momentul achiziţiei e atât de excitant, datorită avalanşei de dopamină din creier, încât uităm cât de fraieri am fost ultima dată. Ne amintim doar, subconştient, bucuria copilărească de a dori şi a avea – şi ignorăm gaura din portofel şi dezamăgirea de după. N-am învăţat lecţia, deoarece am savurat atât de mult acele trăiri, încât primim din nou semnale şi imagini copilăreşti cărora nu le putem rezista. Inteligenţa noastră perceptivă este la un nivel atât de scăzut, încât găsim motive raţionale pentru a da curs chemării: „Cafeaua Kopi Luwak? A, păi, chestia asta e cu totul altceva. E mult mai bună! De data asta e un espresso Kopi Luwak. Trebuie neapărat să-l încerc!” Asta se numeşte raţionalizarea remuşcărilor de după achiziţie.
Cea mai bună metodă de a evita asemenea tentaţii este ca atunci când vă îndreptaţi către magazinul vostru preferat să vă lăsaţi cârdul de credit la partenerul de viaţă sau la un prieten apropiat. Puteţi să faceţi o fotografie a produsului şi să-l cumpăraţi mai târziu, când inteligenţa voastră perceptivă şi-a mai revenit. Timpul este de partea voastră: cu cât petreceţi mai mult timp departe de produsul dorit, cu atât sunt şanse mai mari să nu cedaţi impulsului de a-l cumpăra. Poate fi de asemenea util să nu mai petreceţi mult timp pe site-uri, unde puteţi achiziţiona orice cu un singur click.

Iluzia puterii divine

Tuturor ne place să primim cadouri hazlii sau mărunţişuri din când în când, dar felul cum anumite obiecte de acest gen au prins la public şi au devenit mofturi de milioane de dolari uneori sfidează logica. Fascinaţia noastră faţă de aceste obiecte bizare are rădăcini adânci în copilărie. Mulţi dintre cei care au crescut în anii '70 îşi amintesc cu drag cum frunzăreau paginile revistelor de benzi desenate Archie, Richie Rich sau Omul-Păianjen şi erau captivaţi de reclamele la produse extravagante. De pildă, pentru doar 1,25 dolari, puteai cumpăra un acvariu întreg umplut cu „maimuţe de mare”. Aceste remarcabile „animale de companie la minut” – pictate cu nişte feţe rânjinde de extraterestri şi cu corp omenesc – păreau

să prindă viaţă din nimic. Era suficient să adăugaţi apă şi iată că acvariul se umplea cu făpturi misterioase, gata să fie „dresate”.
Imaginaţi-vă: dacă sunteţi un copil ai cărui părinţi refuză să-i cumpere un câine, o pisică, o pasăre sau chiar un gerbil, puteţi plăti neînsemnata sumă de 1,25 dolari pentru a da viaţă unui întreg univers de maimuţe de mare.[6] Pe vremea aceea, puţini copii îşi dădeau seama că maimuţele de mare nu erau altceva decât nişte crustacee amestecate cu anumite substanţe chimice care le asigurau supravieţuirea până când se adăuga apa pentru a le „reanima”. îmi pare rău dacă îi dezamăgesc pe cei care încă mai cred în maimuţe de mare, dar aveţi încredere când vă spun că a fost doar un experiment ştiinţific dubios, menit să vă ia banii câştigaţi cu greu. Ultima dată când am verificat, aceste organisme erau la fel de uşor de dresat precum planctonul – şi cam la fel de drăgălaşe.
Când suntem copii şi avem un nivel redus al inteligenţei perceptive, putem cădea pradă cu uşurinţă acestor strategii de marketing. Imaginaţia şi percepţiile noastre neformate o iau razna – şi putem fi păcăliţi că avem puterea de a crea forme de viaţă pe care să le considerăm animale de companie.
Iluzia grandorii nu era singurul motiv pentru care ne lăsam seduşi de asemenea articole prosteşti din revistele de benzi desenate.[7] Unii poate îşi amintesc cu drag de celebrele reclame la „ochelari speciali cu raze X”. Pentru doar un dolar, cu un sfert de dolar mai puţin decât la menajeria de maimuţe de mare, puteaţi, chipurile, să vedeţi prin hainele oamenilor şi să trageţi cu ochiul la corpul lor dezbrăcat – o promisiune extrem de tentantă, mai ales pentru adolescenţii copleşiţi de hormoni de pe vremea când nu găseai la tot pasul nuditate pe internet. Obiectul respectiv, produs de Harold von Braunhut, „creatorul plin de bani” al maimuţelor de mare şi al altor asemenea găselniţe, era o mare păcăleală (lentilele erau făcute din carton şi prevăzute cu orificii minuscule prin care să vezi) care i-a făcut pe mulţi tineri cumpărători să creadă nu doar că e posibil să existe ochelari care oferă vedere cu raze X, ci şi că o asemenea putere incredibilă era la dispoziţia lor contra unei sume întâmplător echivalente cu banii lor de buzunar pe o săptămână. Cei fraieriţi să cumpere ochelarii cu raze X poate că erau naivi, dar cu siguranţă nu erau proşti. Aveau o inteligenţă perceptivă scăzută din cauza acestei stări mentale vulnerabile (sunt convins că au fost şi adulţi care au comandat ochelarii respectivi) şi au fost păcăliţi să creadă că ochelarii cu raze X le permiteau să vadă prin îmbrăcăminte. Răspunsul la întrebarea cum de a fost posibil acest lucru este simplu: dorinţa de a vedea sub hainele oamenilor era atât de puternică, încât gândirea logică s-a evaporat, fiind înlocuită de fantezie.
La un nivel mai profund, ochelarii le-ar fi satisfăcut fantezia de a avea superputeri şi poate chiar le-ar fi acordat alte capacităţi ascunse, nemenţionate în reclamă. Forţa testosteronului care încurajează vânzările de ochelari cu raze X nu poate fi subestimată – vezi avalanşa de filme porno online menţionată în capitolul 10.

O găselniţă irezistibilă: Big Mouth Billy Bass, peşte muzical

Din păcate, tendinţa de a ne cheltui banii pe lucruri inutile şi articole de proastă calitate se menţine chiar şi când înaintăm în vârstă şi, chipurile, devenim mai înţelepţi. Devenim ţinta a tot felul de încercări de manipulare şi exploatare, continuând să ne lăsăm vrăjiţi de prostioare fără sens, fie că suntem conştienţi de asta sau nu. E posibil să fim extrem de deştepţi şi pricepuţi în alte privinţe, dar să avem o inteligenţă perceptivă redusă când vine vorba de a distinge între dorinţe şi nevoi şi de a ne controla impulsurile. în unele cazuri, achiziţia a tot felul de obiecte materiale umple un gol din sufletul nostru, rămas după o copilărie marcată de lipsuri (sau de răsfăţ). în altele, după cum voi explica în continuare, vâlva creată în

jurul acestor lucruri le confirmă valoarea într-un mod atrăgător pentru latura copilărească a naturii noastre.
O parte dintre aceste obiecte ispititoare, precum dinţii falşi şi clasicii ochelari Groucho, au devenit cadouri haioase atemporale.[8] Mai recent, la petreceri au apărut obiecte de prost gust care fac gălăgie şi stârnesc hohote de râs, precum castraveţii care fac vocalize şi celebrul peşte Big Mouth Billy Bass, care cântă „Take Me to the River”[9].
Poate fi amuzant să cumpăraţi din când în când asemenea cadouri pentru a le oferi cuiva sub formă de glumă sau pentru a înveseli atmosfera la o întâlnire cu prietenii. Dar cum poate fi convins cineva să achiziţioneze apă deshidratată („doar adăugaţi apă”!), o figurină de teracotă în care încolţesc seminţe de chia, o lampă în formă de picior (inspiraţie din filmul O poveste de Crăciun), o piatră ca animal de companie, un joc de golf pentru toaletă sau o pălărie-umbrelă? Deşi pare incredibil, antreprenorii au făcut bani frumoşi din aşa ceva şi trebuie să fi avut măcar unele indicii că există persoane dispuse să le cumpere produsele.
Reclamele la articole noi vă înăbuşă scepticismul şi vă reduc inteligenţa perceptivă. Probabil că aţi văzut produsul de multe ori într-o reclamă TV sau o fereastră pop-up. Formulele „peste cinci milioane de exemplare vândute” sau „ofertă limitată” vă păcălesc să acţionaţi impulsiv. Trebuie neapărat să-l aveţi fiindcă a fost validat prin etalarea lui repetată şi de părerile altor cumpărători. Simţiţi o nevoie irezistibilă de a vă lăuda cu el în faţa rudelor, a prietenilor şi a vecinilor. „De fapt”, vă spuneţi, „nu-i aşa că unchiul Bob merge la pescuit şi poartă pălării caraghioase? Dacă-i cumpăr de ziua lui peştele ăla care cântă, o să se tăvălească pe jos de râs!”
Toţi am fost în situaţia de a ne lăuda cu o achiziţie stupidă – făcută pentru noi sau ca dar pentru altcineva – şi de a fi întâmpinaţi cu chicoteli şi ochi daţi peste cap. Prietenii noştri pur şi simplu nu înţeleg. Pe cei care au măcar un dram de inteligenţă perceptivă asta îi readuce la realitate şi îi face să roşească. însă cei cu o inteligenţă perceptivă redusă probabil că nu observă reacţiile celorlalţi la vederea beciului, garajului sau biroului ticsit cu asemenea „obiecte de colecţie”, care le-ar putea aduce câţiva bănuţi la talcioc.
La momentul scrierii acestei cărţi, ultimul răcnet în materie de gadgeturi pentru copii este aşa-numitul fidget spinner, o jucărie din plastic creată pentru a alunga plictiseala, despre care se spune că ar ajuta şi la reducerea stresului şi a agitaţiei, îmbunătăţind puterea de concentrare. Dacă îl achiziţionăm fiindcă „îl are toată lumea”, dăm semne de inteligenţă perceptivă redusă; dacă îl luăm ca să ne ajute în privinţele sus-menţionate şi chiar se dovedeşte util, balanţa IP se înclină în partea cealaltă.

Inteligenţa perceptivă a turistului

Scenariul „nu pot fără” se manifestă foarte frecvent când mergem în vacanţă. Odată ce ne orientăm spre mult aşteptata odihnă şi spre relaxare, devenim brusc atât de maleabili, încât suntem dispuşi să cheltuim bani pe tot felul de lucruri pe care, în mod normal, nu le-am cumpăra. Cei mai mulţi dintre noi avem o IP extrem de scăzută când vrem să ne bucurăm de concediu.
Următorul scenariu vă este probabil extrem de cunoscut. După doar o oră şi jumătate de condus de la New York către Florida, familia trebuie să ia o pauză, căci copilul simte nevoia urgentă de a merge la baie. Ies cu toţii din maşină şi se îndreaptă spre toaletele publice. La sfârşit, fiecare se plimbă prin magazinul de suvenire – care se află, ca de obicei, chiar lângă toalete –, aşteptând ca toată lumea să fie gata. Cât ai zice peşte, mama şi tata ajung la casă, cumpărând articole pentru toţi membrii familiei: o revistă, o broşură cu rebusuri, cărţi de joc

pentru trucuri, o pernă pentru farse, un glob de zăpadă, figurine din teracotă cu seminţe de chia... stai, ce s-a întâmplat?
Din clipa în care plecăm în vacanţă, relaxarea începe să pună stăpânire pe noi. Ne eliberăm de stresul de la muncă şi lăsăm garda jos. Vrem ca toată lumea să fie fericită, iar a cheltui bani pe lucruri inutile s-ar putea să îndeplinească această nevoie. în plus, copiii vor fi ocupaţi (sperăm) jucându-se cu toate bazaconiile astea şi n-o să-i mai deranjeze pe mama şi pe tata sau n-o să se mai ia la harţă când se termină desenele animate.
După toate probabilităţile, nivelul scăzut al inteligenţei perceptive indus de vacanţă nu se va modifica pe parcursul călătoriei. De fapt, inteligenţa noastră perceptivă tinde să scadă cu cât suntem mai mult timp plecaţi. S-ar putea să rezistăm tentaţiei de a cumpăra ceasul sofisticat din vitrină când îl vedem prima oară în timp ce hoinărim prin oraş în pantaloni scurţi şi tricou. Dar imaginea lui ne rămâne în minte – şi începem să ne gândim că s-ar putea să nu mai avem ocazia de a-l cumpăra, mai ales la preţ „redus". A doua sau a treia oară când trecem pe acolo, ceasul începe să ne „cheme", şi ne spunem: „Ce naiba, doar suntem în vacanţă!" Ne-am rătăcit în „starea de vacanţă".
Impulsul irezistibil de a face cumpărături care pune stăpânire pe noi în vacanţă nu e legat doar de dorinţa de a-i mitui pe copii să fie cuminţi, oferindu-le tot felul de nimicuri strălucitoare. Dacă nu suntem în armonie cu inteligenţa noastră perceptivă, aceasta poate să scadă dramatic, lăsându-ne pradă senzaţiilor plăcute şi nedesluşite care ne fac să cumpărăm articole legate de timpul petrecut departe de casă. Când ne aflăm în vacanţă ne place să mergem la cumpărături. Când nu facem plajă sau scufundări, ne distrăm prin magazinele de suvenire, specialităţi locale şi îmbrăcăminte. La început pare amuzant, dar ceea ce nu realizăm este că inteligenta noastră perceptivă ne-a trădat, lăsându-ne să plutim într-un tărâm de basm liniştit, unde nu mai e nevoie să ne controlăm şi nu e grav să cheltuim bani. Nimănui nu-i place ideea de a pleca în vacanţă şi a se întoarce cu mâna goală, fără să fi cumpărat nimic pentru cei de acasă şi pentru sine. De ce? Fiindcă toate articolele din magazinele de suvenire arată mult mai bine – oare? – decât mărfurile de acasă. Prin urmare, cumpărăm (sau „împrumutăm") halate de la hotel şi căni, pahare sau tricouri tematice şi aşa mai departe. Orice produs care pare să fie „local şi tradiţional" – sirop de arţar din Mâine, rom din Bermude, sos picant din Louisiana – ne dă impresia că e inaccesibil la noi în oraş sau că e mai bun dacă îl cumpărăm de acolo, deci devine foarte dezirabil. Cât de bine arată de fapt, la voi în baie, sticla de parfum cu straturi de nisip colorat cumpărată în vacanţă?
în plus, cedăm în faţa copiilor care „vor neapărat" suvenire la orice oprire: la New York, o mini-Statuie a Libertăţii; la Philadelphia, un Clopot al Libertăţii în miniatură; la Boston, o carte de colorat despre Paul Revere; la Washington D.C., un puzzle cu preşedinţii SUA. (Mărturisesc că sunt vinovat de aceste fărădelegi împotriva inteligenţei perceptive pe care le-am comis de dragul fiicelor mele.)
Da, putem argumenta că asemenea produse au o valoare educativă; dar, în cele din urmă, experienţa de a ne afla în altă parte decât acasă ne întunecă percepţia şi ne spune că e în regulă să ne cheltuim banii câştigaţi cu greu.
Nu spun că ar trebui să vă încuiaţi cărţile de credit în seiful hotelului când sunteţi în vacanţă (deşi, dacă mergeţi la Las Vegas, s-ar putea să nu fie o idee rea). Nu e nicio problemă să vă faceţi câte o plăcere din când în când şi să cedaţi iluziei că „vă trebuie neapărat" ceva, dar nu vă depăşiţi bugetul. (Iată o sugestie pentru următoarea vacanţă: dacă cineva care şi-a desenat un zâmbet până la urechi pe faţă vă invită să participaţi la prezentarea unei cabane pe care o puteţi închiria în întregime, vă propun să încercaţi să depăşiţi recordul lui Usain Boit alergând în direcţia opusă.********) Este însă important ca, atunci când vă aflaţi într-un

magazin de suvenire viu colorate, să vă gândiţi bine dacă nu cumva vă lăsaţi păcălit de circumstanţe să cumpăraţi câtă vreme sunteţi cu garda jos. Puneţi-vă întrebarea următoare: dacă aş vedea acest obiect pe un raft de la benzinăria din cartier, aş fi dispus să dau bani pe el?

în capitolul următor, vom descoperi cum anume ne influenţează grupurile de oameni nu doar obiceiurile de cumpărare, ci şi procesul decizional şi comportamentul general

.Capitolul 12. Sunteţi diferiţi de o antilopă gnu din Kenya?

Dinamica influenţei sociale

Când eram în Kenya, am avut ocazia să asist personal la o formă aparte de presiune de integrare. Eram într-un safari şi mă uitam la o specie de antilope cu barbă numite „gnu" – animale mari, cunoscute pentru apetitul lor remarcabil. Am observat o mică parte din cele circa trei milioane şi jumătate de asemenea făpturi în timp ce se deplasau dinspre savana Masai Mara din Kenya către rezervaţia Serengeti, Tanzania. Cu siguranţă că o mulţime de lei, tigri, gheparzi şi alţi prădători din apropiere se lingeau pe bot la vederea ospăţului pe cinste care le defila prin faţa ochilor. Chiar şi în aceste condiţii, e posibil ca în turmă să fi fost o antilopă liber-cugetătoare care refuzase să le urmeze pe celelalte, spunând: „Nu, mulţumesc. Nu vreau să devin masa de prânz a nimănui".

Fie că ne dăm seama sau nu, avem multe în comun cu majoritatea animalelor care se supun orbeşte spiritului de turmă. (O să păstrez discuţia despre ADN pentru altă ocazie.) Deşi mergem în două picioare şi avem degete opozabile, n-ar trebui să ne credem superiori acestor sălbăticiuni patrupede. La fel ca antilopele gnu, suntem supuşi influenţei sociale încă de la naştere.

Pe vremea când eraţi copii, râdeaţi când auzeaţi hohotele mamei, ale tatălui şi ale surorii mai mari, chiar dacă nu înţelegeaţi bancul. La şcoală, fie vă alăturaţi corului de hăhăieli la adresa unui coleg care se împiedica şi cădea în faţa tuturor, vărsând sucul pe hainele celei mai populare fete din clasă, fie eraţi chiar nefericitul asupra căruia se revărsau remarcile răutăcioase. După ce aţi mai crescut, la o petrecere din studenţie, aţi decis să vă alăturaţi colegilor din campus într-o cruciadă împotriva unei nedreptăţi, deşi la început aţi ezitat şi nu prea înţelegeaţi despre ce era vorba. Ca adult angajat, aţi participat la o şedinţă cu echipa şi aţi încuviinţat din cap, la unison cu ceilalţi, când aţi auzit propunerea prost concepută a şefei, deşi în sinea voastră aveaţi unele reţineri faţă de ideea ei.

Tendinţa de a urma vocea autorităţii are la bază numeroase nevoi emoţionale, principalele fiind frica, aversiunea faţă de riscuri şi dorinţa de a fi acceptat. Conformarea ne aduce validare personală imediată; ne simţim bine să facem parte dintr-un colectiv sau uşuraţi că nu ne taie nimeni capul. Psihologic, când cedăm în faţa majorităţii, începem să găsim justificări: „Atâţia oameni sunt de acord cu asta... poate că au dreptate şi eu greşesc fiind de altă părere". Uneori ne simţim mai în siguranţă dacă îi urmăm pe ceilalţi.

O inteligenţă perceptivă redusă în privinţa influenţei sociale poate fi o binecuvântare sau un blestem, în funcţie de împrejurări. Dacă sunteţi studenţi cu o IP redusă şi, dând curs tendinţei populare, semnaţi o petiţie prin care cereţi corectarea inegalităţii sexuale din facultate (chiar dacă nu v-aţi gândit niciodată la această problemă), aveţi norocul să fiţi de partea potrivită a istoriei. însă, dacă vă

alăturaţi colegilor care vor ca bufetul facultăţii să ofere brânză organică în loc de brânză cu OMG-uri şi începeţi să aruncaţi cu sendvişuri cu brânză în clădirea rectoratului, inteligenţa voastră perceptivă v-a făcut să vă comportaţi ca Bluto din filmul Peripeţii la colegiu.

în cartea sa Psihologia persuasiunii, Robert Cialdini spune: „Fără îndoială, când sunt nesiguri, oamenii au tendinţa să se folosească de acţiunile celorlalţi pentru a decide cum să acţioneze ei înşişi”[1]. El numeşte asta, cu umor, „apucături de maimuţică”. Persoanele inteligente care lucrează în marketing şi publicitate au experienţă în manipularea inteligenţei noastre perceptive reduse. O IP ridicată îi protejează pe oameni, întrucât devin conştienţi de tendinţa de a cădea în „apucăturile de maimuţică”. în schimb, cumpărătorii cu o IP redusă sunt predispuşi să aleagă produse sau servicii folosite şi apreciate de mulţi alţii. Dacă într-o reclamă la televizor apar cinci mii de oameni pe un stadion care beau Pepsi cu entuziasm, posesorii unei IP reduse care urmăresc reclama încep să gândească subconştient: „Poate că, de fapt, Coca-Cola nu-i aşa de bună” şi devin mai receptivi la produsul concurenţei.

într-un studiu din 2014 intitulat „Social Defaults: Observed Choices Become Choice Defaults” („Preferinţe predeterminate social: Alegerile observate la alţii devin alegeri implicite”), cercetătorii se referă la un proces automat cunoscut drept „mimetism comportamental”.[2] Imaginaţi-vă două restaurante chinezeşti vecine. Unul este plin, celălalt este gol. Dacă meniul şi preţurile sunt asemănătoare, în care dintre ele decideţi să intraţi? Sunt şanse să vă îndreptaţi către restaurantul aglomerat, întrucât este validat de prezenţa unui număr mai mare de oameni. Practic toţi facem asta. Probabil nu o să luaţi în calcul posibilitatea ca mulţimea să fi fost atrasă de o promoţie sau de un alt factor ascuns. De ce ne trece rar prin minte că ar putea fi mai avantajos să mergem la restaurantul mai puţin aglomerat, fiindcă am fi serviţi mai repede şi mai bine, din moment ce are mai puţini clienţi?

După toate probabilităţile, nimeni nu v-a spus că e perfect în regulă să nu mergeţi cu turma. Dimpotrivă, aţi fost presat să vă conformaţi (şi să vă fie teamă altfel) de un număr mare de oameni chiar şi când nu vi s-a spus nimic explicit. Aşa stând lucrurile, de unde ştiţi când este cel mai bine să vă conformaţi? în exemplele următoare, vom vedea că o inteligenţă perceptivă redusă poate fi un factor pozitiv sau negativ în judecăţile noastre, în funcţie de tipul de influenţă socială care acţionează.

Suntem praf de stele sau voluptate pură: The Children of God (1969) versus Rage Against the Latrine (1999)

Dacă faceţi parte din generaţia postbelică, aveţi toate şansele să fi ascultat la un moment dat coloana sonoră de la Festivalul Woodstock din 1969, să fi vizionat filmul documentar care a câştigat Premiul Oscar sau ambele.[3] Sau poate că voi ori cineva cunoscut aţi participat la festivalul desfăşurat pe terenurile din Bethel, New York, şi aţi asistat la facerea istoriei muzicii: 32 dintre cei mai renumiţi artişti moderni cântând în faţa a circa patru sute de mii de oameni (deşi fuseseră aşteptaţi doar patruzeci de mii). Lăsând la o parte muzica nemuritoare a unor personaje legendare precum Jimi Hendrix, Janis Joplin, Richie Havens, The Who, Joe Cocker, Sly and the Family Stone, Ario Guthrie şi Joan Baez, evenimentul putea fi un dezastru fără precedent. Nu doar că se consumau droguri din belşug şi că pământul se transformase în noroi din cauza ploilor, dar organizatorii erau complet nepregătiţi pentru mulţimile de participanţi care au blocat traficul pe

autostradă, s-au împrăştiat în zonele din jur şi au călcat în picioare terenurile agricole. Facilităţile medicale, hrana, apa şi toaletele au fost insuficiente, dar drogurile şi libidoul erau prezente din abundenţă. Maşiniştii erau speriaţi de moarte ca nu cumva vreun artist să se electrocuteze din cauza ploii care udase difuzoarele. în mod miraculos, daunele au fost minime: două decese (o persoană a murit de o supradoză de heroină şi un adolescent aflat într- un sac de dormit a fost călcat din greşeală de un camion) şi opt avorturi spontane.******** în pofida atâtor lucruri care ar fi putut merge cum nu se poate mai prost, festivalul s-a ridicat la înălţimea devizei sale: „trei zile de pace, iubire şi muzică". Singurul incident a fost tirada de pe scenă a activistului Abbie Hoffman, care cerea eliberarea din închisoare a fumătorului de canabis John Sinclair, dar care s-a ales cu o chitară în cap din partea lui Pete Townshend, celebrul chitarist al formaţiei The Who (care de obicei prefera să-şi distrugă chitarele pe scenă în timp ce cânta.)
Facem un salt de 30 de ani până în august 1999, în oraşul Rome din New York, unde s-a desfăşurat a treia ediţie a Festivalului Woodstock, la care au luat parte superstaruri precum Counting Crows, Sheryl Crow, Dave Matthews Band, Red Hot Chili Peppers, Kid Rock, Metallica şi Alanis Morissette.[4] Deşi numărul de participanţi a fost doar jumătate din cel de la festivalul originar, iar organizatorii au avut avantajul de a învăţa din cele două evenimente anterioare, ca să nu mai vorbim despre multe alte festivaluri şi concerte de mare anvergură, această ediţie a fost un eşec total. Deşi nimeni nu poate fi făcut răspunzător pentru arşiţa de aproape 40 de grade, cineva ar fi trebuit să prevadă că temperaturile de vară vor fi o problemă şi că ar fi trebuit organizate mai multe zone de protecţie împotriva soarelui torid. De asemenea, organizatorii ar fi trebuit să-şi dea seama că a cere 4 dolari pe o sticlă cu apă când nu prea existau alternative era o idee de-a dreptul inumană, în pofida tentaţiei de a profita de aglomeraţie. 700 de persoane au avut nevoie de tratament pentru deshidratare, întrucât cozile la fântânile cu apă potabilă se întindeau pe kilometri întregi; multe au fost distruse de nervi. Dar asta a fost doar o parte a dezastrului: au avut loc scandaluri şi jafuri, câteva zone au fost incendiate, 39 de persoane au fost arestate, cel puţin patru femei au fost violate (unul dintre cazuri fiind un viol public în grup) şi o persoană a murit de insolaţie.
Cum se face că primul Festival Woodstock a fost un triumf, în pofida dificultăţilor, iar al treilea, un fiasco (cu excepţia muzicii)? Aura festivalului din 1969 – care i-a învăluit pe toţi, de la organizatori la tehnicieni, muzicieni, poliţia din Bethel, voluntari, localnici şi mulţi alţi eroi anonimi – radia pace, iubire şi muzică. Da, se poate spune că naivitatea epocii, explozia muzicii rock şi folk inovatoare, precum şi drogurile care distorsionează gândirea au jucat un rol major, dar cred că a mai fost ceva care în 1999 a lipsit: influenţa socială pozitivă.
Cultura hippie de la sfârşitul anilor '60 proclama pacifismul, dar a predica şi a-1 aplica sunt două lucruri total diferite, mai ales în situaţii dificile. De ce n-au fost scandaluri, violuri, incendieri sau arestări la festivalul din vara anului 1969? Deoarece sentimentul de comunitate luase naştere înainte de eveniment, începând cu organizatorii lui, şi toată lumea s-a implicat cu pasiune şi fervoare. Mesajul ca toată lumea să-şi păstreze calmul şi să-şi ajute semenii a fost contagios. Primul festival a fost gratuit, pentru a evita tensiunile (ceea ce a dus la o baie de sânge financiară pentru investitori), iar întregul oraş şi zonele învecinate au convenit să intre în joc pentru cele trei zile, fără să se plângă prea mult, fiindcă hipioţii erau paşnici, blânzi şi nu creau probleme (exceptând faptul că au lăsat în urmă un morman de gunoaie). Influenţa socială a păcii, iubirii şi muzicii îi învăluise pe toţi, fiind transmisă de la un om sau de la un grup la altul. Cei implicaţi nu erau conştienţi de asta, însă conformismul lor paşnic, caracterizat printr-un nivel redus

al inteligenţei perceptive colective, s-a dovedit util, în pofida condiţiilor negative care ar fi putut transforma evenimentul într-un Pompeii modern.

Inteligenţa perceptivă ridicată a lui Sly Stone

O reprezentaţie aparte la Festivalul Woodstock din 1969 a fost cea susţinută de Sly and the Family Stone. Lider al trupei, cântăreţ, compozitor şi organist, Sly Stone a făcut o introducere deosebită piesei „Higher", care a scos în evidenţă darul lui de a încuraja publicul să participe. A început chiar prin a recunoaşte abil că anumitor persoane nu le place să cânte împreună cu muzicienii şi au nevoie de permisiune pentru a putea cânta în public, aşa că i-a asigurat pe cei cu o inteligenţă perceptivă ridicată că e în regulă să participe. Nu pretind că sunt în stare să transmit stilul şi atmosfera locului, dar sper să vă puteţi face o idee.

Vom încerca să cântăm împreună. Ştiu că multora nu le place fiindcă li se pare demodat. Dar trebuie să înţelegeţi că asta nu e o modă. Este o trăire. Iar dacă a fost o trăire plăcută în trecut, aşa este şi astăzi. Vom cânta o melodie numită „Higher" şi ne-am bucura foarte mult dacă aţi participa cu toţii... Vreau să cântaţi „Higher" şi să faceţi semnul păcii: n-o să vă facă niciun rău. Da, unii simt că n-ar trebui să facă asta fiindcă sunt situaţii în care ai nevoie de aprobare ca să te implici în ceva care ar putea să-ţi facă bine... Dacă faceţi semnul păcii şi cântaţi „Higher", convingeţi-i pe toţi să facă la fel.[5]

Dacă vreţi, căutaţi înregistrarea pe YouTube ca să-i vedeţi în acţiune pe acest cântăreţ charismatic şi „familia" lui. Veţi descoperi cum un artist poate crea unitate şi un adevărat moment istoric folosind tehnicile influenţei sociale pentru a apela la inteligenţa perceptivă colectivă. Asta înseamnă o influenţă pozitivă!

în schimb, evenimentul din 1999 n-a însemnat altceva decât mercantilism dus la extrem.[6] Pe lângă faptul că au cerut 4 dolari pe o sticlă cu apă, organizatorii evenimentului nu s-au gândit la asfaltul încins şi nu şi-au pus problema să le ofere participanţilor servicii de bază. Deşi se ştia care fusese situaţia la festivalurile Woodstock din trecut, nici de data asta n-au fost suficiente toalete. Toţi cei implicaţi, de la nivelul de sus până la cel mai de jos, păreau complet dezinteresaţi de ce se întâmplă, iar asta a dus la o serie de manifestări barbare ca în romanul lui William Golding împăratul muştelor. Comportamentele violente s-au răspândit precum incendiile de vegetaţie în rândul celor cu o inteligenţă perceptivă redusă, printre care şi artişti. Conform San Francisco Examiner, Kid Rock a făcut o încercare nereuşită de a vorbi despre reciclare, cerându-le copiilor „să bombardeze scena cu sticle de apă". Vorbele lui au aţâţat mulţimea însetată şi nemulţumită, care i-a urmat sfatul. Iar publicul însuşi a influenţat situaţia negativ, de pildă, când a început să cânte imnul Statelor Unite în timp ce trupa canadiană Tragically Hip cânta „O Canada". Spre deosebire de primul Woodstock – care a acceptat cu ospitalitate muzica lui Ravi Shankar alături de grupul vocal Sha Na Na în stilul anilor '50 –, festivalul din 1999 va rămâne în amintire prin lăcomie, lipsă de umanitate, jigniri şi violenţă, nu prin muzică.

Am stabilit că personalităţile charismatice pot influenţa comunităţi mari de oameni cu o inteligenţă perceptivă redusă sau ridicată, producând rezultate pozitive ori negative, în funcţie de împrejurări. Cred că nu e nevoie să intru în detalii ca să demonstrez că dictatorii şi tiranii – de la Iuliu Cezar, Attila şi Napoleon la Hitler sau Puţin – se adresează direct unor adepţi cu o inteligenţă perceptivă foarte scăzută, reuşind să strângă în jurul lor, printr-un mesaj de unificare, mulţimi naive şi provocând distrugeri în masă. Dar ce se poate spune despre şarlatanii şi escrocii care păcălesc sute, mii sau chiar milioane de oameni

simultan în moduri mai puţin violente? Care e locul lor în peisajul inteligenţei perceptive?

în fiecare nanosecundă se nasc milioane de fraieri

Ce au în comun Steven Spielberg, Larry King, Sandy Koufax, Elie Wiesel şi John Malkovich? Sunt doar câţiva indivizi celebri care au fost (sau încă sunt) binecuvântaţi cu inteligenţă, noroc, faimă şi talent. La apogeul succesului, erau consideraţi lideri în domeniul lor, iar unii ar spune chiar că se numără printre cei mai talentaţi oameni din toate timpurile. însă toţi – şi, pe lângă ei, sute de alte persoane inteligente şi organizaţii importante bine protejate – au fost înşelaţi de un individ rău famat în care îşi puseseră toată încrederea: Bernie Madoff.
înainte de sfârşitul mileniului trecut, niciun magnat de pe Wall Street nu era atât de venerat de cunoscători precum Bernie Madoff.[7] Omul acesta, care a creat o schemă Ponzi în valoare de cincizeci de miliarde de dolari pe parcursul multor ani, îi păcălise pe toţi promovându-şi o imagine de om înţelept, bun şi generos, care-şi făcea prieteni pe loc, era foarte apreciat de angajaţii săi şi părea să dăruiască din suflet organizaţiilor de caritate şi comunităţii. Datorită reprezentaţiei demne de Oscar pe care a dat-o decenii întregi, Madoff era considerat fără pată atât în cercul său, cat şi în afara lui, inclusiv în cluburi de elită, instituţii religioase, corporaţii puternice, bănci internaţionale şi printre investitori. Ai fi putut jura că e fratele mai mic al Maicii Tereza.
în retrospectivă, psihologii şi sociologii cred că Madoff a fost un caz patologic.[8] Poate chiar s-a amăgit singur cu ideea că face bine odată ce toată lumea îl place şi el donează organizaţiilor de caritate. Cel mai probabil, Madoff avea o inteligenţă perceptivă redusă, neputând distinge realitatea de fantezie, dar nu încape îndoială că îşi folosea farmecul pentru a-i atrage pe cei care stăteau şi mai prost decât el în această privinţă şi care cădeau victimă „dovezii sociale”[9], cum o numeşte Cialdini, atunci când nu ştiau în ce să-şi investească banii („nesiguranţă”, ca să mai împrumutăm un termen de la Cialdini). în plus, cred că această inteligenţă perceptivă redusă s-a transformat într-o imensă halucinaţie colectivă. Celebrităţile menţionate mai sus nu sunt genii financiare care ar fi putut analiza activităţile lui Madoff pentru a-i evalua competenţa. Au adoptat calea cea mai simplă, urmând modelul semenilor în privinţa investiţiilor. Când s- a făcut lumină şi s-a dovedit că Madoff e un escroc, oamenii s-au trezit parcă dintr-un coşmar comun – căci averile lor fuseseră spulberate – şi şi-au spus: „Cum de am fost atât de fraieri? Am crezut că mi-e prieten!” Chiar şi oamenii celebri pot avea o IP redusă în afara domeniului lor profesional.
P.T. Barnum a spus (sau n-a rostit, de fapt, conform unor surse) o frază ajunsă celebră: „în fiecare minut se naşte un fraier”. Cred că mai corect ar fi să spunem că în fiecare nanosecundă se nasc un milion de fraieri, fiindcă admirăm şi suntem nerăbdători să urmăm pe cineva care a dobândit succes prin forţe proprii, pare să-i ajute pe alţii să facă la fel şi dă impresia unui sfânt. Cei mai mulţi dintre noi au o inteligenţă perceptivă redusă în această privinţă: ne dorim să existe cineva în care să putem avea în sfârşit încredere. O maimuţică se ia după alta şi tot aşa, până când ajungem la un lanţ nesfârşit de maimuţici interconectate – victime neajutorate care aşteaptă să fie aruncate la coş.

Dirijarea turmei: cum influenţezi masele cu ajutorul vedetelor şi al publicităţii mincinoase

în filmul clasic hitchcockian La nord, prin nord-vest, Cary Grant joacă rolul unui specialist în publicitate care îşi apără profesia spunând că nu e o minciună, ci „exagerarea convenabilă a adevărului”. Acceptăm asta ca pe un element intrinsec al culturii noastre şi, în multe cazuri, ne distrează reprezentările unor oameni de publicitate isteţi, precum în serialul TV de succes Mad Men. Dar când devine inacceptabilă această „exagerare convenabilă”?
Gândiţi-vă la următoarele exemple din anii trecuţi[10]:

• Rice Krispies „conţin 25% din necesarul zilnic de antioxidanţi şi nutrienţi”;
• ExtenZe are capacitatea „dovedită ştiinţific de a mări dimensiunea unei anumite părţi a corpului bărbătesc”;
• Rogaine este principala marcă recomandată de dermatologi pentru creşterea părului: „Ingredientul activ din produsele Rogaine, minoxidil, revigorează foliculii de păr atrofiaţi, favorizând creşterea firelor de păr şi îngroşarea lor în timp”;
• Splenda este „obţinut din zahăr”;
• e dovedit „clinic” şi „ştiinţific” că Activia este un produs mai sănătos decât alte tipuri de iaurturi;
• cerealele Kashi sunt „complet naturale” şi „nu conţin nimic artificial”.

Milioane de oameni au cumpărat aceste celebre produse în urma reclamelor de mai sus, însă doar unul dintre sloganuri este considerat adevărat.[11] în toate cazurile, mai puţin unul, producătorii au fost acuzaţi de reclame false şi au pierdut o mulţime de bani sub formă de taxe legale şi amenzi. Ghiciţi care a fost excepţia? Ca să nu vă mai ţin în suspans, Rogaine era singurul produs din listă care făcea ce se spunea în reclamă. L-aţi nimerit?

Nu vreau să spun prin asta că Rice Krispies, Splenda, Kashi şi altele sunt produse bune sau proaste, doar că reclamele respective erau înşelătoare.[12] Agenţiile de publicitate au folosit şiretlicuri şi exagerări pentru a-i induce în eroare pe consumatori, lucru problematic pentru cei cu o inteligenţă perceptivă redusă – categorie din care putem face parte şi noi când „avem nevoie” de ceva sau vrem un produs, mai ales când suntem grăbiţi sau stresaţi de viaţa cotidiană.

Oriunde ne-am uita, dăm de „exagerări convenabile ale adevărului” şi de reclame false. Pentru agenţiile de monitorizare este extrem de dificil să supravegheze şi să ţină pasul cu activităţile online de acest gen, întrucât reclamele pot apărea şi dispărea cât ai clipi. Ţinând cont de asta, puneţi-vă următoarele întrebări: care a fost ultimul lucru pe care l-aţi cumpărat şi care nu s- a ridicat la înălţimea laudelor din reclame? Ce anume v-a determinat să-l cumpăraţi? Aţi returnat produsul şi, eventual, aţi trimis o scrisoare companiei producătoare sau aţi trecut peste?

Principala metodă de a vă proteja inteligenţa perceptivă (şi sănătatea) este să fiţi cu ochii-n patru ori de câte ori faceţi cumpărături. Fiţi sceptici. Nu credeţi orbeşte în afirmaţii aruncate pe ambalaje, precum „100% natural”. Citiţi întotdeauna etichetele cu atenţie, ca să ştiţi ce cumpăraţi. Poate că pe un produs scrie „fără adaos de glutamat monosodic”, dar asta n-ar putea însemna că produsul conţine deja această substanţă şi de aceea n-a fost nevoie să i se mai adauge?

Până acum ne-am concentrat, în mare, asupra aspectelor negative ale internetului, dar el este şi un depozit de informaţii preţioase – cu condiţia să apelaţi la surse de încredere. Multe site-uri conţin recenzii ale utilizatorilor care vă pot ajuta să luaţi decizia potrivită în legătură cu un anumit produs. Vă sfătuiesc să fiţi puţin precauţi şi în această privinţă şi să nu luaţi de bune toate recenziile: unele pot fi părtinitoare (pot fi scrise de prieteni sau rude ale producătorului ori, dimpotrivă, de un concurent), plus că sunt cazuri în care oamenii scriu comentarii fără să fi folosit produsul sau serviciul respectiv. Ba unora chiar le place să scrie aiureli pe site-uri publice doar ca să se distreze.

Ai încredere în mine: de ce pentru publicitate sunt aleşi anumiţi actori

Nu e un secret că agenţii de publicitate sunt profesionişti plătiţi să convingă publicul să cumpere produse şi servicii. Multe companii apelează la celebrităţi pentru promovare. Indicele Celebrity DBI al agenţiei de marketing şi promovare Marketing Arm clasifică vedetele în funcţie de încrederea pe care o transmit. Tom Hanks se află de ani întregi pe unul dintre primele locuri.[13] Dacă ar apărea într-o reclamă care prezintă beneficiile unui supliment pe bază de păr de cal contra

calviţiei masculine, mulţi l-ar cumpăra pur şi simplu fiindcă au încredere în Tom Hanks şi în imaginea lui de „băiat bun”.********
Actriţa Jamie Lee Curtis a apărut în reclame la Activia pentru a vinde publicului calităţile digestive ale acestui iaurt. Cine n-ar da crezare reclamei dacă o actriţă talentată, frumoasă şi distinsă precum Curtis susţine cu entuziasm că Activia ajută la reglarea tranzitului intestinal şi constituie o parte importantă a unui „stil de viaţă sănătos”?
Nu ştim ce s-a întâmplat cu Curtis, care poate habar n-avea de falsele afirmaţii ale binefăcătorilor ei, dar pentru milioane de oameni cu o inteligenţă perceptivă redusă care nu ştiu ce marcă de iaurt să cumpere, cuvintele ei au înclinat balanţa în favoarea produsului recomandat.

Când vine vorba despre durata de viaţă a unei baterii, despre numărul de ani pe care o cremă îi şterge de pe faţă sau despre cum ne ajută un supliment să dăm jos nişte kilograme, este esenţial să ne întrebăm dacă produsul respectiv nu ne trezeşte cumva interesul fiindcă este promovat de o celebritate, fiindcă în campanie se folosesc tehnici de influenţă socială sau fiindcă are nişte aşa-zise beneficii care par prea frumoase ca să fie adevărate.[14]******** Deşi milioane de oameni continuă să fie păcăliţi de publicitate, indiferent de credibilitatea ei, şi se lasă seduşi de anumite produse, repercusiunile nu sunt nici pe departe atât de grave ca atunci când se lasă vrăjiţi de declaraţiile unor falşi mesia şi fanatici. Acest tip de contagiune poate fi mult mai periculos şi mai distrugător pentru societate. Vom identifica semnele de avertizare în capitolul următor

.Capitolul 13. Fanatismul

Natura credinţelor extreme

Nu exagerez spunând că suntem bombardaţi din toate părţile cu ştiri despre manifestări de fanatism. Vedem şi auzim atât de frecvent despre comportamente radicale şi acte teroriste de inspiraţie religioasă, încât am început să ne obişnuim cu ele, fie că e vorba despre împuşcături într-un centru comercial, decapitare de ostatici sau detonare sinucigaşă într-un loc public.

Extremismul se poate manifesta sub numeroase forme. Nu toate implică violenţă fizică sau un substrat religios (deşi fanatismul este un fenomen frecvent în cazul sectelor, după cum vom vedea). Apărători fanatici ai drepturilor animalelor au stropit cu vopsea roşie hainele de blană ale vedetelor. Protestatari radicali anti-fumat se revoltă împotriva oricui îşi aprinde o ţigară, chiar dacă omul se află într-o zonă rezervată fumătorilor. Manifestanţi înverşunaţi pentru pace au vomitat în public în semn de protest faţă de implicarea Americii în războaie peste hotare.[1] (Da, chiar s-a întâmplat aşa ceva la San Francisco.)

A avea pur şi simplu un punct de vedere solid, a-l exprima, a-l apăra şi a încerca (prin metode raţionale) să-i inspiri sau influenţezi pe alţii nu înseamnă că eşti fanatic. Fireşte, nu vreau să judec sau să clasific vreo religie, vreun lider religios sau pe aderenţii devotaţi ai vreunei credinţe. Scopul acestui capitol este de a cerceta cum ne împinge o IP redusă să ne lăsăm absorbiţi într-o lume a fanatismului, ai cărei rezidenţi au perspective lipsite de logică şi un comportament imoral şi periculos.

în capitolele anterioare am prezentat câteva exemple relativ inofensive de fanatism, precum cel manifestat de fanii şi susţinătorii echipelor sportive, care indică o inteligenţă perceptivă redusă la cei ce-şi pun pasiunea mai presus de lucrurile care contează cu adevărat – carieră, prieteni şi relaţii personale. Dar când, în numele unei cauze, cineva devine complet surd la părerile celorlalţi, are un comportament autosuficient şi se izolează de restul lumii, atunci înseamnă că inteligenţa sa perceptivă a ajuns la limita inferioară. Spre deosebire de cei care cad victimă tacticilor de influenţare socială şi ajung să cumpere exagerat, extremiştii religioşi şi membrii sectelor au o IP atât de mică, încât devin vulnerabili la tehnici de îndoctrinare care îi pot determina să-şi facă rău sau să producă suferinţe ireparabile familiei şi societăţii.

De ce nu e o nebunie să optaţi pentru extremism

Gândirea unui individ este rezultatul a sute de mii de percepţii, judecăţi, experienţe şi păreri care se „marinează" în timp. Cineva care n-a avut parte de un cămin stabil în copilărie, care a suferit traume emoţionale profunde sau nu a primit o educaţie de bază este asemenea unei foi albe şi are o inteligenţă perceptivă redusă, devenind receptiv la orice factori îi ies în cale (sau, în ziua de azi, pătrund în spaţiul său digital) şi, în final, incapabil să discearnă între realitate şi fantezie. Fie rătăceşte fără o direcţie precisă, fie a îndurat atâtea suferinţe încât realitatea i-a fost grav afectată, ceea ce-l face vulnerabil la efectul unor idei insidioase. Persoanele care provin din familii destrămate, abuzive şi/sau lipsite de iubire au lacune emoţionale; e posibil să se simtă singure, trădate, abandonate sau pur şi simplu altfel decât ceilalţi. în clipele cele mai dificile, îşi pot pierde orice speranţă. Oare au probleme psihice sau au doar nevoie de o îmbrăţişare?

în anumite momente (de pildă, când ne simţim foarte nefericiţi sau avem conflicte cu familia), oricare dintre noi – inclusiv copiii noştri – poate fi suficient de vulnerabil pentru a cădea victimă tehnicilor ingenioase de control mental ale unor lideri de cult vicleni. Acum probabil că daţi din cap dezaprobator. „Cum să fie copiii mei atât de creduli?" O să vă spun cum: în virtutea iubirii necondiţionate a liderului, a sprijinului şi camaraderiei pe care le-o oferă noua familie şi a noii misiuni sau perspective asupra vieţii.

Iată cum decurg lucrurile în general: noii membri ai unei secte sunt primiţi cu braţele deschise de liderul acesteia şi de grup, indiferent de „bagajul" lor. S-a terminat cu aşteptările nerealiste ale părinţilor, presiunile insuportabile de la şcoală sau de la muncă şi judecăţile dure ale societăţii. Victimele îndoctrinării

practicate de religie şi secte se eliberează de trecut şi primesc o identitate complet nouă; în esenţă, li se oferă un nou început. (Unii chiar primesc alt nume, în cadrul unor ritualuri sau al unor proceduri de îndoctrinare.) Odată ce au căpătat o nouă personalitate, sunt călăuziţi într-o lume a fanteziei care le arată cum e să faci parte din ceva grandios, misterios şi important. Şi de ce să nu facă parte, dacă tot n-au nimic de pierdut?

Nu-i deloc adevărat că toţi membrii sectelor sunt nebuni, ba la fel de fals este că aceştia au o inteligenţă perceptivă redusă. în realitate, conform relatărilor mai multor persoane care au scăpat de sub influenţa unei secte şi de îndoctrinare, lucrurile stau exact pe dos. Un exemplu este povestea sfâşietoare a lui Elizabeth R. Burchard, care şi-a povestit experienţele trăite ca membră a unei secte din New Jersey în cartea ei din 2011 The Cult Next Door (Secta din vecini).[2] Burchard, o adolescentă din mediul urban, era cu adevărat inteligentă; a fost şefă de promoţie la liceul ei şi studentă la Swarthmore. A fost îndoctrinată în cabinetul unui psiholog din Manhattan unde făcea terapie şi, în cele din urmă, a ajuns într-o sectă incestuoasă care făcea profeţii despre Armageddon. Pentru un individ îndoctrinat, fantezia devine realitate şi ceea ce altădată ar fi fost considerat comportament deviant devine noua normă. în absenţa capacităţii de a distinge binele de rău – şi la îndemnul celor din jur de a face răul –, poate adopta un comportament antisocial, pervers şi distructiv. Confuzia dispare, şi membrii sectei sunt hotărâţi să-şi îndeplinească cu orice preţ misiunea care le-a fost încredinţată. Cei care afişează un comportament extrem sunt convinşi că scopul scuză mijloacele; inteligenţa lor perceptivă este atât de redusă (sau chiar inexistentă), încât nu pot face distincţie între realitatea de la un capăt al spectrului moral şi cea de la celălalt capăt.

Papa care a provocat sute de ani războaie în numele Domnului

Din 1096 până în 1272, forţele cele mai agresive din lume nu au fost copiii care îşi dădeau seama că fuseseră păcăliţi să cumpere „maimuţe de mare” şi nici activiştii pentru drepturile animalelor, care să se fi opus folosirii cămilelor ca mijloc de transport în Orientul Mijlociu. Au fost creştinii europeni care s-au gândit să „revendice” Ţara Sfântă (Ierusalimul) de la musulmani şi turci. Cele nouă acţiuni militare cunoscute drept „cruciade” s-au soldat cu un număr de victime cuprins între unu şi nouă milioane. (Se pare că pe vremea aceea nimeni nu ţinea o socoteală precisă a unor asemenea banalităţi.)

Ce anume a provocat această baie de sânge barbară şi îndelungată? Acei soldaţi cu frică de Dumnezeu nu s-au trezit într-o dimineaţă şi şi-au spus: „Haideţi să cucerim Ţara Sfântă – putem face o afacere pe cinste dacă vindem apă sfântă îmbuteliată!” Răspunsul la întrebarea mea este, firește, Dumnezeu – cu un brânci serios din partea papei Urban al II-lea.[3] Pe 27 noiembrie 1095, acest papă francez – care nu era genul iubitor de distracţie şi de plimbări cu papamobilul – a ţinut un discurs motivaţional memorabil. Prin cuvintele: „Aceasta este voia Domnului”, a stârnit nu mai puţin de o sută de mii de creştini înarmaţi să se îndrepte către Ierusalim. Papa i-a convins pe soldaţi că o asemenea întreprindere nobilă (adică masacrarea altora) le va şterge păcatele şi le-a promis bogăţii materiale şi alte recompense specificate în rai.

Oare Dumnezeu în persoană i-a dat papei un pont? Credeţi că a precizat câţi oameni nevinovaţi trebuie să ucidă cineva ca să i se ierte păcatele trecute? Dar ia staţi puţin – a ucide nu e un păcat conform Celor Zece Porunci şi Bibliei?

Papa Urban al II-lea era un orator înzestrat, care avea motivele lui de a încuraja marşul către Ţara Sfântă, deşi iniţial n-a făcut decât să răspundă cererii de ajutor

a împăratului bizantin Alexie I Comnenul, care voia să apere teritoriul creştin din Anatolia de selgiucizi. Credinţa nestrămutată a papei era că Ţara Sfântă trebuie să ajungă sub stăpânire creştină, întrucât acolo a murit şi a înviat Iisus. în plus, îşi dădea seama, într-o oarecare măsură, că musulmanii posedau ceva avere. în esenţă, totuşi, Urban al II-lea era un instigator care nu suporta ideea existenţei unor păgâni cu alte convingeri decât ale lui. Intenţia din cuvintele sale rostite în numele religiei nu se deosebea de intenţia din discursurile lui Adolf Hitler, menite să îndoctrineze masele unindu-le în numele luptei împotriva unui duşman comun. Papa îi numea pe musulmani „păgâni" care „venerează demoni", în timp ce soldaţii creştini erau făcuţi să creadă că Dumnezeu le servea drept „călăuză". Odată porniţi pe calea războiului, cruciaţii şi-au urmat misiunea neabătut, ferm convinşi că Domnul e de partea lor. Din cauza inteligenţei perceptive reduse a participanţilor la cruciade, această convingere s-a răspândit în toată Europa şi s-a perpetuat din generaţie în generaţie, chiar şi când răsplata primită în timpul vieţii pământeşti s-a diminuat (nu putem vorbi despre cea din viaţa de apoi).
Ironia sorţii a fost că papa Urban al II-lea a murit înainte să afle despre cucerirea Ierusalimului (care n-a fost de durată). N-a avut habar de numeroasele cruciade care au urmat şi de milionul (sau milioanele) de vieţi răpuse în cursul lor, numai din cauza iniţiativei sale fatale.[4]

Când este o religie un cult?

Cruciadele n-au fost nici pe departe singurul război religios, însă au fost cel mai lung şi cel mai des reprezentat în arta şi literatura religioasă. Istoria abundă în exemple ulterioare de războaie purtate în numele religiei şi/sau al unei forţe superioare de mulţimi de adepţi pe care un lider aprig îi convinsese că luptă pentru o cauză dreaptă.
Un exemplu recent a fost al Doilea Război Civil Sudanez, desfăşurat între 1983 şi 2005, care a răpus între unu şi două milioane de vieţi.[5] Conflictul a izbucnit în urma deciziei preşedintelui Gaafar Nimeiry de a impune legea Sharia sudanezilor, care erau împotriva ei – şi pe bună dreptate. Această lege presupune pedepse extreme pentru diverse delicte şi credinţe, precum amputarea membrelor în caz de furt şi până la o sută de lovituri de bici pentru sex înaintea căsătoriei, infidelitate şi homosexualitate.
în numeroase ţări, cum ar fi Afghanistanul, un procentaj însemnat din populaţia musulmană continuă să creadă în legea Sharia, deşi interpretările şi gradul de severitate a aplicării ei variază.[6] Prin urmare, se pune întrebarea: în ce moment se transformă o religie într-un cult din cauza practicilor extremiste?
Conform uneia dintre teorii, o mişcare este considerată o religie dacă datează de secole, în timp ce cultul reprezintă un grup mai nou. Deseori, cultele constituie ramificaţii ale unor religii existente, având însă credinţe, ritualuri şi/sau practici cu tentă subversivă. Cum am mai spus, cultele tind să aibă lideri dinamici, charismatici, îndrăgiţi de toţi, ale căror capricii guvernează toate deciziile luate în comunitate. Sunt orientate spre exploatarea adepţilor – pentru a obţine putere, control, dominare, bani, sex sau o combinaţie a lor – şi implică diferite forme de îndoctrinare sau chiar controlul mental deplin al aderenţilor. în general, cei care se alătură unui cult îşi sacrifică propria identitate pentru întreg, pe când, în majoritatea religiilor, credincioşii îşi pot păstra măcar parţial individualitatea.
Islamul este o religie, dar terorismul islamic radical – în special cel practicat de ISIS – are caracterul unui cult, iar membrii organizaţiei au o IP redusă, chiar dacă par să aibă o inteligenţă cognitivă normală sau chiar ridicată. Grupările teroriste, islamice sau de alte tipuri (în niciun caz nu spun că terorismul este un fenomen exclusiv musulman) procedează astfel: recrutează şi îndoctrinează membri (de obicei tineri), atacă aleatoriu oameni nevinovaţi (fără să-şi pună problema că

printre cei afectaţi s-ar putea afla şi compatrioţi) şi îşi sacrifică viaţa pentru a dobândi răsplata promisă după moarte.

Vino fără teamă: îmbrăţişarea extatică a cultelor

Marvin Galper este un psiholog din San Diego care a lucrat cu foşti adepţi ai unor culte.[7] Cu ajutorul unor echipe special pregătite care se furişau în sediile cultelor, uneori la adăpostul întunericului, a contribuit la salvarea şi reabilitarea (de pildă, prin terapie de dezîndoctrinare) multor membri tineri. El mi-a descris astfel procesul de selecţie practicat de aceste comunităţi: „Caută oameni aflaţi în situaţii de criză, de pildă, studenţi care au picat vreun examen şi şi-au pierdut sprijinul familiei. Caută copii proveniţi din familii destrămate în urma unui divorţ sau deces... [care] adesea se simt înstrăinaţi de rudele lor". Cu alte cuvinte, îşi aleg prada din rândul persoanelor cu instabilitate emoţională (uneori doar o fază trecătoare, cauzată de împrejurări), care rezultă în scăderea sau anihilarea inteligenţei perceptive, a capacităţii de a discerne dacă ideile ce le sunt prezentate sunt adevărate sau nu.

Conştiinţa membrilor îndoctrinaţi, afirmă Galper, „se află într-o stare înfiorătoare". Cultele îşi pun în practică tehnicile treptat, ca victimele să nu-şi dea seama ce se întâmplă. Deseori sunt primite în grup chiar de lider, care le oferă „iubire necondiţionată" (de care duc lipsă în general), multă compasiune şi înţelegere pentru suferinţele din trecut. Sunt acceptate „aşa cum sunt" de ceilalţi membri. În timp, sunt apoi supuse unui întreg arsenal de tehnici de manipulare a minţii şi corpului, inclusiv privare senzorială (de pildă, de lumină), privare de somn şi restricţii alimentare. Factorul esenţial este supunerea; membrii sunt programaţi să-şi cultive un sentiment al apartenenţei la grup şi al comuniunii cu el, care le afectează individualitatea şi le împiedică exprimarea sinelui. Uneori, cultele recurg la simboluri, coduri secrete şi incantaţii ce rezonează cu imaginile din mintea persoanelor vulnerabile, cu o IP redusă; această rezonanţă ajută la crearea echilibrului, a acceptării, a legitimităţii şi ordinii.

Cultele pot împrumuta elemente din alte religii şi secte, dar, potrivit lui Marvin Galper, liderul este „omnipotent şi atotputernic [...] Are acces deplin la «Dumnezeu» şi îi descrie pe toţi ceilalţi ca scufundaţi în întuneric". Galper vede trăsături comune la liderii cultelor: sunt „figuri paterne charismatice şi lipsite de scrupule", obsedaţi de „putere, dominaţie şi bogăţie". Mulţi dintre aceşti lideri profită din plin de rolul lor dominant, impunându-şi voinţa sexuală deopotrivă asupra femeilor şi bărbaţilor.

CE AU fN COMUN TOM CRUISE, KELLY PRESTON, JOHN TRAVOLTA, KIRSTIE ALLEY, ELISABETH MOSS, ISAAC HAYES, BECK SI ANNE ARCHER?[8]

Toţi au făcut parte din Biserica Scientologică. Scientologia este o religie sau un cult? Adepţii ei sunt oameni profund spirituali sau fanatici? Ori sunt „scientologi"? De ce sunt atrase atâtea celebrităţi de scientologie? Oare inteligenţa lor perceptivă este redusă sau ridicată?

Scientologia a fost inventată de L. Ron Hubbard, un autor de literatură SF şi fantasy.[9] în 1950, acesta şi-a rezumat ideile originale despre spiritualitatea minţii în cartea devenită bestseller Dianetica, în care susţine că bolile sunt psihosomatice şi pot fi prevenite şi/sau vindecate prin îndepărtarea gândurilor vătămătoare.[10] Dar nu e doar atât. Bazându-se pe imaginaţia bogată a lui Hubbard, scientologia susţine că acesta a fost dictator al „Confederaţiei Galactice" şi că acum 75 de milioane de ani a adus pe Pământ miliarde de oameni. Nu cred că există prea mulţi astrofizicieni sau antropologi care să fie de acord cu asemenea afirmaţii. Nu existau miliarde de fiinţe umane pe vremea dinozaurilor, care au

dispărut cu 65 de milioane de ani în urmă. Viziunea lui Hubbard s-a transformat într-un fenomen cu milioane de adepţi – dintre care mulţi au renunţat la propria viaţă pentru această cauză. Este ca şi cum George Lucas ar fi creat o religie numită „Războiul stelelor” pe baza francizei sale de mare succes.

Deşi în scientologie se regăsesc unele aspecte superficiale ale religiei, eu cred că e mai degrabă un cult, iar membrii ei au o IP redusă.[11] Simţul realităţii le-a fost compromis; sunt convinşi că scientologia are puterea de a debloca extraordinarele daruri supranaturale din interiorul lor. Dacă vă interesează să apelaţi la „puterea gândirii pozitive”, vă recomand să citiţi cărţile regretatului Norman Vincent Peale, ale cărui afirmaţii sunt raţionale şi ale cărui cărţi sunt mult mai ieftine decât accesul în Biserica Scientologică.[12]

O serie de culte s-au sfârşit tragic prin sinucideri în masă. Când sunt îndoctrinaţi la extrem, oamenii cu o inteligenţă perceptivă redusă devin capabili să creadă şi să facă tot ce le propune liderul, oricât ar fi de absurd. În 1978, Jim Jones, fondatorul cultului Templul Popoarelor, a convins 918 persoane – printre care 276 de copii – să consume o băutură cu aromă de struguri, amestecată cu cianură.[13] Aproape 20 de ani mai târziu, în 1997, cultul Poarta Raiului (înfiinţat de Marshall Applewhite şi Bonnie Nettles) a convins 39 de membri să îngurgiteze o tinctură fatală. De ce? Deoarece credeau că astfel vor ajunge la bordul unei nave spaţiale care urmărea cometa Hale-Bopp. Deşi pare incredibil, acest cult există şi azi, iar cei câteva sute de membri rămaşi încă mai aşteaptă navele spaţiale.[14]

Cultele se prezintă sub o diversitate de forme şi pot fi organizate de indivizi cu tot felul de tendinţe narcisiste, precum vindecători prin credinţă, teleevanghelişti şi predicatori. Reprezentanţii lor pot să ne bată la uşă sau să se infiltreze în viaţa noastră prin internet, e-mail sau poşta tradiţională. Dacă ştiţi pe cineva sub 21 de ani care a fost abandonat de familie, e bine să fiţi atenţi dacă nu are un comportament ciudat (fredonatul cântecelor de Ariana Grande şi Nicki Minaj se exclude) – dacă nu exprimă convingeri bizare, dacă nu poartă haine neobişnuite, dacă nu respinge interesele pe care le avea în trecut, dacă nu răsfoieşte broşuri ciudate sau nu e capabil de gândire critică. Dacă suspectaţi că cineva încearcă să vă atragă într-un cult, pe voi sau pe cineva cunoscut, puteţi apela la diverse linii telefonice de asistenţă sau grupuri de sprijin şi, firește, la autorităţi.

Deşi unii lideri de cult se cred zei nemuritori, timpul a demonstrat contrariul, (încă aştept să reapară L. Ron Hubbard fie şi cu o mână de oameni; nu am pretenţii la un milion sau un miliard de adepţi.) După cum am spus, unii foşti membri pot fi dezîndoctrinaţi, deşi Galper ne avertizează: „E nevoie de un sistem de sprijin puternic pentru a trece peste pierderea sentimentului de comuniune pe care-l oferea cultul. Când [foştii membri] revin la viaţa obişnuită, trebuie să-şi găsească altă comunitate”. Cel mai puternic sistem de sprijin îl reprezintă familia şi prietenii apropiaţi.

Cu timpul, îşi pot relua viaţa dacă acceptă pe deplin că educaţia primită în cadrul cultului era o escrocherie şi dacă învaţă să discearnă realitatea de ficţiune, ceea ce le îmbunătăţeşte inteligenţa perceptivă. întâmplător, timpul – tema următorului capitol – reprezintă un factor-cheie al inteligenţei perceptive prin modul în

care îi interpretăm trecerea, în care ne distorsionează amintirile şi în care se poate schimba în funcţie de experienţele noastre. Ca s-o citătm pe Maica Tereza: „Ziua de ieri a trecut. Ziua de mâine n-a venit încă. Tot ce avem este ziua de azi. Să începem”

.Capitolul 14. Experienţa subiectivă a timpului Bonus: Originea „listei de dorinţe”

E duminică seara. Jonathan, un băiat de 12 ani cu faţa plină de coşuri, se sperie când îşi dă seama că are de scris un referat pentru a doua zi. Şi-a pierdut weekendul uitându-se de două ori la toate filmele cu Harry Potter, iar acum trebuie să se adune şi să-şi facă tema. Se trânteşte pe scaunul de la birou, deschide calculatorul şi mormăie: „De ce am aşteptat până acum? Urăsc serile de duminică; vin mult prea repede”.

în altă parte a casei, aşezat la biroul său, tatăl lui Jonathan îşi deschide laptopul. A doua zi dimineaţă, trebuie să-i predea şefului un raport foarte important şi el nu s-a mai uitat în fişierul PowerPoint de peste o săptămână. Credea că are timp suficient să se pregătească, dar, cu atâtea treburi – să-şi ducă băiatul la baschet şi la fotbal şi înapoi, să se uite la meciul de baschet la televizor cu prietenii lui pictaţi pe faţă – a pierdut noţiunea timpului. Primeşte un e-mail de la şeful lui, care îi transmite că raportul trebuie prezentat cu o oră mai devreme. Aproape că face un atac de panică în timp ce aşteaptă să i se încarce fişierul. „Fir-ar să fie, de ce am aşteptat atât?” bombăne în sinea lui.

„ Weekendul a trecut pe nesimţite.”

Aşchia nu sare departe de trunchi: tatăl şi fiul se agită, fiecare la calculatorul său. Brusc, se aude soneria. Bunicul, care are 80 de ani, s-a gândit să le facă o vizită. Peste câteva momente, mama îi anunţă: „Dragule! Jonathan! A venit bunicul! Haideţi jos!”

Tatăl şi fiul se împleticesc să-l întâmpine pe bunic, care observă că e ceva în neregulă.

- Ce s-a întâmplat, băieţi? Am venit într-un moment nepotrivit?

- Nu asta-i problema, îl linişteşte ginerele. Am de susţinut o prezentare importantă mâine-dimineaţă.

- Iar eu... trebuie să-mi termin eseul pentru la şcoală, spune Jonathan.

- îmi pare rău, n-am ştiut, spune bunicul.

- E duminică seară, tată, precizează fiica lui. îţi mai aduci aminte cum era, nu? Timpul zboară şi weekendul trece cât ai clipi din ochi.

- E duminică seară? Doamne! Nici n-a venit bine weekendul, că a şi trecut! Trebuie să plec, sunt în întârziere. Azi am a doua întâlnire cu Gloria – are un zâmbet fermecător. O seară bună tuturor!

Nu v-am spus această poveste doar ca să vă prezint trei generaţii care nu prea au noţiunea timpului. Scopul ei este să vă arate ce înseamnă o inteligenţă perceptivă redusă în privinţa interpretării timpului:

• băiatul care amână să-şi facă tema şi crede că „serile de duminică vin prea repede”;

• tatăl care, absorbit de diverse treburi şi de meciul de baschet, nu şi-a pregătit prezentarea şi are impresia că „weekendul a trecut pe nesimţite”;

• mama care îi aminteşte bunicului că „timpul zboară şi weekendul trece cât ai clipi din ochi”;

• bunicul care nu ştie ce zi a săptămânii este şi crede că „weekendul nici n-a venit bine, că a şi trecut”.

Toţi cei patru au fost implicaţi în aceeaşi poveste, în aceeaşi casă, însă fiecare a ales alte cuvinte pentru a descrie cum simte trecerea timpului. în afara cazului în care familia a făcut o plimbare cu Rod Serling în Zona crepusculară, un weekend are întotdeauna 48 de ore pentru toată lumea.

într-un studiu din 2016 publicat de Journal of Scientific Reports, cercetătorii au descoperit că, adesea, creierul uman percepe incorect timpul.[1] Când participanţilor li s-a cerut să identifice intervalul de timp scurs între diferite semnale vizuale şi auditive prezentate regulat, estimările lor s-au încadrat între intervalul real şi percepţiile lor referitoare la cât credeau că ar trebui să fie intervalul şi ce se va întâmpla în continuare. Acest fenomen are avantaje şi dezavantaje: estimăm intervalele incorect, dar, când gândim astfel în avans, percepţia noastră ne ajută să ne pregătim pentru evenimente viitoare. După cum spunea Max Di Luca de la Universitatea din Birmingham: „Aceste predicţii sunt esenţiale pentru supravieţuire, deoarece ne permit să reacţionăm mai repede la mediu şi să ne planificăm acţiunile". Uneori, o inteligenţă perceptivă ridicată înseamnă să nu ne pese de precizia temporală când anticipăm ceva care ne este benefic sau care presupune activarea instinctului de supravieţuire.

Pe măsură ce înaintăm în vârstă, timpul pare să treacă mult mai repede. Cercetătorii de la Facultatea de Medicină São José din Brazilia au descoperit că persoanele din toate categoriile de vârstă (între 15 şi 89 de ani) care au participat în 2016 la un studiu au estimat greşit trecerea timpului, considerând-o prea rapidă – deşi vârstnicii au obţinut rezultatele cele mai slabe.[2] Nu există o concluzie clară despre motivul acestui lucru, dar cercetătorii speculează că modificările nivelului de dopamină ce apar odată cu trecerea timpului afectează memoria şi concentrarea, distorsionând percepţia timpului. Mai există şi impactul psihologic al îmbătrânirii şi nevoia de „a face lucruri cât încă mai avem timp", acesta fiind şi motivul pentru care unii oameni îşi alcătuiesc „liste de dorinţe".

Ţesătura timpului: în ce aţi fi crezut într-o altă epocă?

în cazul interpretării timpului, inteligenţa perceptivă este o abilitate dinamică. Teoria mea este că, pe măsură ce percepţiile sociale se schimbă şi evoluează (când aţi trimis ultima oară o felicitare scrisă de mână?), la fel se întâmplă cu gândirea noastră colectivă. Cu secole în urmă, oamenii credeau că Pământul este plat şi că Luna e făcută din caşcaval (şvaiţer, dacă nu greşesc). Graţie lui Buzz Aldrin şi Neil Armstrong, acum ştim cu certitudine că Luna nu e o bucată de caşcaval (în această privinţă, NASA a făcut o investiţie bună).

în pofida tuturor dovezilor ştiinţifice care confirmă schimbarea şi evoluţia climei, o sumedenie de indivizi – printre care unii cu o educaţie bună şi o poziţie importantă – neagă realitatea acestor fapte incontestabile. încăpăţânarea cu care resping studii concludente are două cauze principale: (1) faptele în cauză vin în contradicţie cu interesele lor financiare, politice sau religioase şi/sau cu îndelungatele lor convingeri; (2) au nevoie de dovezi concrete pentru a accepta că schimbarea climatică este reală – de pildă, vor să vadă că Florida se scufundă în ocean. Se pare că mulţi oameni nu-şi pot controla convingerile din cauză că înclinaţiile lor inconştiente îi împiedică să şi le schimbe. în privinţa evoluţiei, e puţin probabil ca aceasta să fie acceptată de astfel de indivizi, afară doar dacă cercetătorii vor reuşi să cloneze sau să readucă la viaţă un om al peşterii (sau dacă noi toţi involuăm şi redevenim maimuţe). Schimbarea climatică este o chestiune mult mai delicată, fiindcă în multe cazuri părerile au fost influenţate de interese financiare, ceea ce a condus la o IP redusă în domeniu. Pentru unii, ea va deveni o

realitate abia peste 100 de ani (sau cât o fi), când calotele glaciare vor fi topite şi vom trăi cu toţii în bărci.
Cred că timpul are capacitatea să ne schimbe percepţiile şi părerile despre orice, în capitolul 10 am discutat despre modul în care a fost persecutat Oscar Wilde pentru că era homosexual; deşi discriminarea continuă să existe şi în unele zone e mai accentuată decât în altele, societatea în ansamblu a devenit mult mai permisivă în privinţa orientării sexuale, iar oameni din toate domeniile s-au putut expune fără a suferi repercusiuni. Un talk-show găzduit de o comediană precum Ellen DeGeneres, care îşi declară deschis orientarea sexuală, n-ar fi fost posibil în anii '60, '70 şi nici măcar în anii '80, însă astăzi Ellen este cunoscută şi îndrăgită, bine cotată şi cu o carieră respectabilă.
Experienţele vieţii pot avea urmări semnificative asupra nivelului nostru de inteligenţă perceptivă. Mulţi dintre noi cunosc cel puţin o persoană care i-a urât toată viaţa pe homosexuali, dar şi-a schimbat părerea când a participat la cununia fiului său cu un alt bărbat, pe care l-a acceptat ca pe o parte din familie. Chiar şi un personaj TV habotnic şi homofob precum Archie Bunker (din comedia TV AII in the Family (Totul în familie), difuzată în anii '70) s-a îmblânzit în ultimii ani, odată cu schimbarea vremurilor (deşi a continuat să-l numească „Prostănac” pe ginerele său liberal, Mike).

Ştie cineva ce este, de fapt, timpul?

Avem percepţii radical diferite ale timpului în funcţie de o gamă largă de factori, precum vârsta, locul unde trăim, situaţia noastră personală de moment sau pe termen lung. Un copil nu percepe timpul la fel ca mama lui care îl plimbă în cărucior prin supermarket, deoarece, conform lui Penelope Leach, specialistă în psihologia dezvoltării copilului, memoria acestuia nu s-a format încă şi, prin urmare, „n-are răbdare nici o secundă”.[3] Pentru o femeie care stă la o coadă aparent nesfârşită la registrul auto, timpul pare că se scurge mult mai lent decât dacă ar petrece tot atâtea minute la Disney World. Un director de corporaţie ar putea considera lentă servirea de la restaurant, fiindcă a durat zece minute să i se aducă băutura şi aperitivul; în schimb, un tânăr cuplu romantic aflat în acelaşi restaurant, care primeşte băuturile şi aperitivul după acelaşi interval, ar putea scrie o recenzie online favorabilă, considerând că servirea a fost extrem de rapidă. Directorul şi cei doi tineri au perspective total diferite din cauza stării lor mentale din momentul respectiv. E posibil ca directorul să fie stresat din cauza unei tranzacţii nereuşite şi pentru că riscă să întârzie la o altă întâlnire. Tinerii, în schimb, simt că au la dispoziţie tot timpul din lume fiindcă se bucură unul de compania celuilalt şi vor ca momentele acestea să dureze cât mai mult.

E timpul să punem capăt clişeelor despre timp

Probabil că există mai multe clişee despre timp decât despre orice alt subiect – cu excepţia iubirii, poate. Cred că aţi auzit una sau mai multe dintre expresiile de mai jos doar în ultima săptămână sau aţi folosit una chiar voi, fără să vă daţi seama

.Timpul s-a oprit în loc.
Toate la timpul lor.
în ultima clipă.
Stai o secundă.

Stai un minut.
N-au intrat zilele în sac.
Parcă ar fi fost ieri.
Parcă a trecut o viaţă de atunci.
Parcă s-a întâmplat într-o altă viaţă.

Mai bine mai târziu decât niciodată

.• Hai mai repede, o să îmbătrânesc aşteptându-te!
• Timpul vindecă toate rănile.
• E o chestiune de timp.
• Timpul nu aşteaptă pe nimeni.

Vă sunt cunoscute expresiile? Oare au un sâmbure de adevăr? Probabil că nu, cel puţin dacă le luăm ca atare, în lipsa unui context. Pentru a-şi demonstra inteligenţa perceptivă cu privire la timp, oamenii au nevoie de detalii despre mediu, care să-i ajute să pună lucrurile cap la cap şi să tragă concluzii.
Animalele percep timpul cu totul altfel decât fiinţele umane. Când încercăm să omorâm o muscă, probabil că părem tare stângaci în ochii insectei, deoarece, conform Scientific American, ea are capacitatea de a procesa de patru ori mai multe informaţii vizuale pe secundă decât noi.[4] în cazul animalelor, percepţia timpului depinde, în mare măsură, de dimensiunile lor, de rata metabolismului şi de mediul de viaţă. Cu cât vietatea este mai mică, cu atât totul i se pare mai lent.
Conform Animal Planet, mulţi câini domestici sunt atât de emotivi şi/sau anxioşi (da, acum există şi medicamente împotriva anxietăţii pentru câini), încât orice separare de iubiţii lor stăpâni le poate da peste cap percepţia timpului.[5] Indiferent dacă lipsiţi de acasă cinci minute sau cinci ore, câinele vostru vă aşteaptă lângă uşa de la intrare de parcă aţi fost plecat o viaţă.
Printre numeroşii factori care ne influenţează, vârsta are o înrâurire aparte asupra modului în care percepem timpul şi asupra corectitudinii percepţiilor noastre. Dacă le-aţi întreba pe fetele mele ce înseamnă să fii „bătrân", probabil că ar spune: „Tu eşti foarte bătrân, tati". Aoleu! Abia am împlinit 50 de ani. Asta înseamnă să fii bătrân? După standardele de astăzi, 50 de ani nu înseamnă nicidecum o vârstă înaintată, dar pentru un copil poate părea aşa, prin comparaţie cu propria lui vârstă. Copilul încă nu şi-a format o inteligenţă perceptivă cu privire la vârstă. Dar imaginaţi-vă cum ar fi fost dacă aş fi trăit în 1907, când speranţa medie de viaţă a unui bărbat era de 45,6 ani: la 50 de ani aş fi fost considerat un boşorog care şi-a trăit traiul.[6] Iar dacă ne întoarcem în Grecia antică, pe vremea când speranţa de viaţă era cuprinsă între 25 şi 28 de ani, aş fi fost o fosilă (sau cel puţin în curs de fosilizare).
Cultura are şi ea influenţă asupra modului în care percepem timpul petrecut pe Pământ. Odată cu dezvoltarea medicinei şi cu îmbunătăţirea rapidă a calităţii vieţii, speranţa de viaţă continuă să crească, iar percepţia noastră asupra vârstei se schimbă şi ea. Dacă aveţi norocul să trăiţi în Monaco, acolo durata medie de viaţă se ridică la 89,52 de ani.[7] Dar în alte părţi ale lumii, speranţa de viaţă e în declin din cauza îngrijirii medicale deficitare şi a climei nefavorabile; de pildă, în Ciad, durata medie a vieţii unui individ este de numai 49,81 ani. în Ciad, „bătrân" înseamnă cu totul altceva decât în Monaco.
în ultimii ani, am auzit expresii precum „60 de ani înseamnă acum 50" şi „50 de ani înseamnă acum 40", care ne sugerează un avantaj psihologic în felul cum ne percepem vârsta. Este probabil o realitate, având în vedere că acum avem la dispoziţie tot felul de creme, diete speciale, programe elaborate de exerciţii fizice şi proceduri chirurgicale cosmetice. însă tot este semn de inteligenţă perceptivă scăzută ca un om să se poarte (sau să se îmbrace) ca un atlet de 19 ani, deşi are 89 şi nu e într-o formă prea bună.

Amintirile sunt de vină

Memoria umană este un lucru complicat. Amintirea unui eveniment nu este niciodată identică evenimentului în sine. Memoria este o creaţie a noastră proprie în continuă evoluţie. Vârsta, evenimentele din viaţă şi chiar visele ne distorsionează amintirile şi interpretarea timpului, ceea ce înseamnă că modul în care percepem timpul este întotdeauna subiectiv. De unde ştim dacă avem o inteligenţă perceptivă redusă sau ridicată în privinţa timpului dacă fiecare dintre noi are o altă perspectivă asupra lui? Gândiţi-vă la cum aţi percepe fiecare din aceste activităţi efectuate într-un interval de 20 de minute:

• faceţi dragoste cu persoana iubită;
• mâncaţi o îngheţată delicioasă;
• aşteptaţi să înceapă ultimul episod al emisiunii voastre preferate;
• sunteţi criticat de şef;
• zăceţi pe patul de moarte.

Modul în care trăiţi cele 20 de minute diferă foarte mult în funcţie de situaţia în care vă aflaţi şi de la o persoană la alta. Dacă vă place şi vă respectaţi şeful, iar criticile sale sunt justificate, cele 20 de minute pot fi o experienţă din care aveţi de învăţat şi n-o să vi se pară că trec prea greu. Dacă nu vă place de el sau vă inspiră frică, iar discursul lui vă plictiseşte, o să vi se pară că durează un secol, însă intervalul de timp este acelaşi în ambele situaţii.

Poate că timpul în sine nu poate fi schimbat, dar modul în care îl percepem se modifică. Spre deosebire de alte specii, fiinţele umane au capacitatea de a-şi modela percepţia timpului şi de a trage foloase din această experienţă. Mulţi yoghini şi maeştri spirituali îşi petrec toată viaţa încercând să „trăiască în prezent", pentru a-şi încetini percepţiile, a se conecta mai profund cu şinele lor interior şi a se integra pe deplin în lumea din jurul lor. însă chiar şi cel mai respectat yoghin este dependent de realitatea timpului, la fel ca noi toţi.

Phil spune că va fi o iarnă lungă

Probabil că mulţi îşi amintesc de Ziua cârtiţei, amuzantul film din 1993, în care Bill Murray juca rolul unui meteorolog pe nume Phil care este condamnat să retrăiască aceeaşi zi până când reuşeşte să facă totul aşa cum trebuie. în cursul experienţei sale interminabile din Punxsutawney, Pennsylvania, asaltat de déjà- vu, Phil trece prin diverse suişuri şi coborâşuri: calcă iar şi iar în aceeaşi băltoacă, salvează vieţi, se sinucide în modurile cele mai nebuneşti din cauza unei depresii existenţiale (se electrocutează în baie, sare de pe o clădire, fură celebra cârtiţă a oraşului, numită tot Phil, şi se aruncă cu maşina în prăpastie împreună cu ea), studiază femeile frumoase pentru a le seduce, devine un pianist de succes, creează sculpturi din gheaţă şi aşa mai departe – totul în aceeaşi zi care se repetă la nesfârşit!

Inteligenţa perceptivă a lui Phil cu privire la timp ajunge la un nivel atât de ridicat, încât, până la secvenţa finală (pe care n-o să v-o povestesc, în cazul în care nu aţi văzut filmul, după care s-a făcut şi un musical jucat pe Broadway), îşi dă seama cu precizie ce trebuie să facă în absolut fiecare secundă a zilei pentru ca aceasta să fie perfectă. îşi acceptă soarta în această lume ciclică a fanteziei şi îşi foloseşte percepţia fără greş asupra locuitorilor din oraş în favoarea sa, însă de data asta fără intenţii răuvoitoare. Se poate spune că a învăţat să fie atent şi să respecte timpul, să accepte împrejurările şi să renunţe la perspectivele din trecut pentru a ajunge la un adevăr superior despre sine şi cei din jurul său.

E posibil să încetinim sau să accelerăm percepţia timpului? Conform unui studiu din 2015, răspunsul este afirmativ.[8] Cercetătoarea Aoife McLoughlin de la Universitatea James Cook consideră că majoritatea percepţiilor noastre incorecte asupra timpului sunt rezultatul tehnologiei. Telefoanele noastre inteligente şi

laptopurile ne ajută să facem multe lucruri mai repede decât oricând – cercetare, comunicare şi diverse activităţi –, dar suntem păcăliţi să credem că timpul se scurge mai repede decât în realitate. „Deşi tehnologia ne ajută să muncim mai repede”, spune McLoughlin, „ne face şi să ne simţim mai presaţi de timp”. S-a ajuns la această concluzie comparând persoanele care folosesc tehnologia cu cele care nu o folosesc.
Cea mai simplă soluţie? Deconectaţi-vă. închideţi calculatorul. Luaţi o pauză de la dispozitivele electronice. Dacă la serviciu vă limitaţi timpul petrecut la telefon şi pe internet la două intervale de circa o jumătate de oră fiecare, o să vă simţiţi mai puţin distraşi. O să vi se pară că orele trec mai încet şi veţi avea mai mult timp să vă relaxaţi sau să faceţi ce aveţi de făcut. Acest lucru este cu atât mai benefic în weekend şi în vacanţă: de ce să vă pierdeţi vremea cu dispozitive electronice, când puteţi să faceţi tot felul de lucruri în aer liber, să vă distraţi şi să vă bucuraţi de trecerea lentă a timpului?
însă, dacă staţi la o coadă sau într-o sală de aşteptare, atunci chiar vă îndemn să folosiţi dispozitivele electronice, pentru a face să treacă mai repede o perioadă care altminteri o să vi se pară lentă şi neproductivă.

Am demonstrat în acest capitol că percepţia timpului nu este fixă: se schimbă, ne entuziasmează şi ne derutează. Este modelată mental de vârsta, cultura şi dorinţele noastre, iar ea, la rândul ei, ne modelează destinul. O putem încetini şi accelera prin modificarea inteligenţei perceptive. O putem folosi pentru a ne crampona de trecut sau pentru a trăi mai productiv în prezent. De fapt, percepţia asupra timpului este ceea ce ne diferenţiază de maimuţe, câini, muşte şi chiar cârtiţe. în acelaşi timp, intuiţia noastră – pe care putem alege s-o folosim sau s-o ignorăm – e responsabilă de succes sau eşec în activităţile noastre, în puţinul timp pe care-l avem pe Pământ. Haideţi să analizăm această temă în capitolul următor

.Capitolul 15. Un test de curaj
Cum să ne ascultăm intuiţia

Sună telefonul mobil. Nu ştiţi de ce, dar aveţi senzaţia stranie că s-a întâmplat ceva îngrozitor. Pe neaşteptate, vă fulgeră un gând care vă dă fiori: v-a murit mătuşa cea dragă. Acum o lună, când aţi văzut-o ultima dată, era sănătoasă, iar de atunci aţi fost atât de ocupat, încât nu v-aţi mai gândit la ea. De ce s-a materializat din senin acest gând macabru, chiar în acel moment? Oare a sunat telefonul altfel decât de obicei? Nu,

sigur că nu. Răspundeţi la apel. Este mama, care vă spune exact ce bănuiaţi. însă chiar aţi ştiut dinainte? Cum e posibil aşa ceva?

Unii numesc „presimţire” sau „instinct” sentimentul bizar de a şti dinainte că se va întâmpla ceva, bun sau rău. De obicei nu-l putem explica sau descrie; pur şi simplu alegem să ţinem cont de semnalul acesta intuitiv sau să-l ignorăm şi să regretăm mai târziu. Capacitatea noastră de a recunoaşte aceste senzaţii vagi şi de a lua decizia corectă în legătură cu ele la momentul potrivit ne demonstrează dacă avem o inteligenţă perceptivă redusă sau ridicată.

Staţi liniştiţi: n-o să mă apuc să propovăduiesc teorii New Age despre forţe supranaturale. Voi încerca doar să investighez un fenomen numit „intuiţie”, cu care toţi am avut de-a face într-o măsură sau alta. Este unul din simţurile din arsenalul nostru de abilităţi naturale, deşi abia îl înţelegem şi nu prea avem idee cum să-l folosim; însă este o ocazie extraordinară de a ne îmbunătăţi inteligenţa perceptivă.

Intuiţia rareori se bazează pe logică sau pe raţiune. Se poate manifesta ca o idee care se naşte în mintea noastră şi dispare la fel de repede cum a apărut. Se poate manifesta într-un vis sau sub forma unei halucinaţii şi se poate referi la un eveniment care are legătură cu noi sau cu alţii. Când alegem să ne urmăm vocea interioară, în absenţa oricăror informaţii, când ne încredem în instinct, deseori constatăm că am avut dreptate. în funcţie de situaţie, a ne asculta intuiţia poate face diferenţa dintre succes şi eşec sau chiar dintre viaţă şi moarte.

Eu împart intuiţia în două forme: cea fără o bază ştiinţifică, ca atunci când ne vin idei uluitoare „din senin” sau în vis, şi cea cu un fundament ştiinţific, cum sunt abilităţile intuitive a căror existenţă a fost demonstrată şi care au fost studiate, cel puţin până la un punct. în acest capitol vom discuta mai întâi despre prima categorie – fiindcă, la drept vorbind, e mai interesantă.

Ziua în care muzica a murit – şi intuiţia a dat greş

Pe 3 februarie 1959, vedetele rock Buddy Holly, Big Bopper (J.P. Richardson) şi Ritchie Valens şi-au pierdut viaţa într-un accident de avion în Iowa, în timpul unui lung turneu muzical.[1] Evenimentul a intrat în folclorul muzicii rock'n'roll, după cum atestă versul „ziua în care a murit muzica” din cunoscuta piesă a lui Don McLean „American Pie”. Mai puţin cunoscut este faptul că în avionul respectiv ar fi trebuit să se afle alţi trei muzicieni care au renunţat la călătorie din motive mai degrabă bizare: vocalistul/compozitorul Dion DiMucci (cunoscut mai ales ca membru al formaţiei Dion and the Belmonts) nu s-a urcat în avion deoarece nu voia să plătească taxa de 36 de dolari; interpretul de rockabilly******** Tommy Allsup voia să zboare, dar a dat cu banul şi a pierdut în favoarea lui Ritchie Valens; iar vocalistul/compozitorul Waylon Jennings (pe atunci basistul Hollys) i-a cedat locul său lui Big Bopper, care avea gripă.[2] Peste ani, Jennings a povestit în autobiografia sa că, gândindu-se că avea să îngheţe într-un autobuz în loc să zboare cu avionul, i-a zis lui Buddy Holly: „Sper să se facă praf avionul tău afurisit!” în mod tragic, cuvintele de rămas-bun ale lui Jennings s-au adeverit: avionul s-a prăbuşit într-un lan de porumb la scurt timp după decolare, curmând viaţa pilotului şi a celor trei muzicieni.

Ce mă intrigă cel mai mult în legătură cu această poveste este că toţi cei trei artişti care au murit – Holly, Big Bopper şi Valens – avuseseră premoniţii ale propriei morţi, dar tocmai ei au ajuns să zboare cu avionul.[3] Povestea fiecăruia vă poate da fiori, chiar dacă sunteţi sceptic.

• Buddy Holly: Maria Elena Holly, văduva lui Buddy, a dezvăluit că avusese un coşmar despre prăbuşirea avionului nu cu mult timp înainte de accident. La trezire, i-a descris catastrofa soţului, care a recunoscut că avusese şi el un vis

asemănător, în care se văzuse murind într-un accident când avionul lui se prăbuşise peste o fermă. Ca şi cum asta n-ar fi suficient de înspăimântător, în 1958, un producător pe nume Joe Meek a citit în nişte cărţi de tarot cuvintele „Buddy Holly" şi „moare", cu data de 3 februarie. Meek l-a avertizat pe Holly într-o scrisoare, şi într-adevăr, la data respectivă, o carte cu autograf legată de o cărămidă (probabil aruncată de un admirator) a aterizat prin geamul cabinei lui Holly. A supravieţuit cântăreţul? Da şi nu. A scăpat cărămida care se îndrepta spre capul său pe 3 februarie 1958, dar, un an mai târziu, pe 3 februarie 1959, a avut loc accidentul fatal de avion.

• Ritchie Valens: Deşi nu împlinise încă 20 de ani, Valens era cunoscut pentru frica lui de avioane şi jurase să nu zboare niciodată. Cel mai probabil, fobia lui luase naştere după ce asistase la prăbuşirea unui avion în care se afla bunicul său.

• Big Bopper: După trei nopţi nedormite fiindcă fusese DJ la un eveniment, Big Bopper era complet epuizat şi se plângea de halucinaţii – inclusiv una despre propria moarte. Se spune că ar fi declarat: „Nu era chiar aşa de rău dincolo".

Oare aceste morţi ar fi putut fi evitate dacă muzicienii ar fi dat ascultare semnalelor intuitive? Firește, nu vom şti niciodată, dar lucrul ar trebui să ne dea de gândit; când primim „semne" inexplicabile, e bine ca măcar să le evaluăm înainte de „a ne urca în avion".

Intuiţia vă poate duce departe

Semnalele intuitive nu au întotdeauna legătură cu moartea unui membru al familiei sau cu propria moarte. Uneori, pur şi simplu vă gândiţi la o melodie, după care o auziţi chiar când deschideţi radioul. Există şi oameni de succes care par să aibă darul de a primi şi profita de „lucrul potrivit la momentul potrivit". Marile minţi se bazează mult pe intuiţie – nu doar pe talent sau intelect –, fie că e vorba despre Albert Einstein, care la 16 ani îşi imagina că urmăreşte o rază de lumină, despre Thomas Edison, care a inventat fonograful, despre Nikola Tesla, care a creat circuitele de curent alternativ[4], despre The Beatles, care improvizau în studio, sau chiar despre Oprah Winfrey, care ia pulsul principalelor probleme şi interese ale naţiunii americane. Se spune că acestor persoane „le vin" idei strălucite, încât fac descoperiri „din senin", după care le pun în practică folosindu-şi aptitudinile, experienţa, talentele şi intelectul.

Acest proces nu este rezervat doar inventatorilor şi artiştilor. Cei mai renumiţi oameni de afaceri şi investitori au la rândul lor capacitatea înnăscută de a prinde din zbor idei care la început par contraintuitive, dar care, odată aplicate, duc transformări semnificative; văzute din afară, realizările acestor oameni pot părea providenţiale. CFA – organizaţie dedicată educaţiei şi eticii în comunitatea investitorilor – susţine ferm folosirea intuiţiei când se iau decizii cu privire la investiţii.[5] După spusele acesteia, George Soros şi Emanuel Derman, expert în analiza datelor cantitative, asta au făcut, cu rezultate excelente, iar ziaristul Jason Voss de la publicaţia Enterprising Investor a CFA, a scris un articol intitulat „The Intuitive Investor" (Investitorul intuitiv), în care face o pledoarie convingătoare pentru exploatarea intuiţiei în domeniul financiar: „în cariera mea de investitor, am folosit mai multe instrumente neconvenţionale pentru a îmbunătăţi rezultatele fondului pe care îl co-administram, dar niciunul nu a fost mai puternic decât intuiţia".

Purtaţi mereu centura de siguranţă şi nu uitaţi de hârtia igienică

Pe vremea când făceam parte din echipa de dezbateri a UCLA, mergeam uneori în turnee şi aveam de străbătut distanţe mari. Odată, când echipa noastră se întorcea de la un concurs din Paso Robles, California (aflat la circa patru ore de

mers de Los Angeles), am călătorit cu un automobil uzat, donat de un fost student. Purtam întotdeauna centura de siguranţă, dar atunci mă aflam pe scaunul din mijloc al rândului din spate şi centura era blocată între scaune, aşa că am decis să n-o smulg de acolo şi să nu mi-o pun. Prin urmare, stăteam fără centură în timp ce maşina gonea pe autostradă. Cam după 30 de minute, am simţit un impuls neaşteptat de a scoate totuşi centura de siguranţă. Fără să mă gândesc prea mult, am scotocit după ea şi mi-am prins-o în jurul taliei. După nici 30 de secunde, am auzit un pocnet asurzitor: se spărsese un cauciuc. Maşina a scăpat de sub control, a ieşit de pe carosabil şi a aterizat într-un şanţ. Din fericire, toată lumea purta centura de siguranţă şi nimeni nu a fost rănit. Dacă nu mi-aş fi pus centura, în cel mai bun caz m-aş fi învârtit în maşină ca o monedă în maşina de spălat, iar în cel mai rău, aş fi zburat prin geamul deschis. Iată un exemplu de felul în care o inteligenţă perceptivă ridicată – a da ascultare vocii interioare, fără îndoială – ne poate salva viaţa.

în schimb, am observat şi care pot fi consecinţele unei inteligenţe perceptive reduse când cineva apropiat nu şi-a ascultat intuiţia. Acum câţiva ani, mă pregăteam să plec cu familia într-un safari în Kenya, iar soţiei mele Selina i-a venit o idee: a simţit că trebuie să ia hârtie igienică. A ignorat însă gândul. Am aterizat pe aeroportul Migori, iar după controlul vamal, ne-am îmbarcat din nou, către Tanzania. în timp ce eram la aeroport, una dintre fete a trebuit să meargă la toaletă. Se pare că toaletele nu prea semănau cu cele cu care eram obişnuiţi: erau nişte găuri de ceramică în podea, cu zone zimţate în lateral pe care să-ţi ţii picioarele. (Nişte cvadricepşi puternici reprezintă un avantaj în asemenea situaţii.) Ia ghiciţi! Nu era nici urmă de hârtie igienică. Biata fetiţă s-a trezit într- o situaţie disperată. Afară de cazul când eşti copilul lui Superman, e imposibil să rezişti unei presiuni intestinale crescânde. Neavând altă opţiune, fiica mea s-a descurcat cum a putut fără hârtie igienică. Privind retrospectiv, dacă soţia mea şi- ar fi ascultat intuiţia şi ar fi luat rola de hârtie igienică, fiica mea ar fi ieşit din toaletă cu faţa roşie de căldură, nu de ruşine. Selina a avut o intuiţie, dar, din păcate, nu şi inteligenţa perceptivă necesară pentru a lua decizia corectă la momentul respectiv.********

Să ne activăm „simţul de păianjen”

Toţi am avut momente în care am presimţit că se va întâmpla un anumit lucru, dar fără să găsim vreo explicaţie a modului de apariţie sau a motivului acelei presimţiri. Chiar şi animalele au „superputeri” intuitive inexplicabile şi dau dovadă de abilităţi pe care nici nu ni le imaginăm: fluturii şi alte făpturi folosesc câmpul electromagnetic al Pământului pentru a migra în acelaşi loc, anual[6]; unele animale sălbatice fug cu mult înainte de semnele unui cutremur sau ale unei erupţii vulcanice; anumiţi câini au un miros atât de dezvoltat, încât pot detecta cancerul[7]. în lumea fantastică a cărţilor şi a filmelor nu există personaj cu „intuiţie animală” mai cunoscut decât Omul Păianjen – supereroul pişcat de un păianjen, care anticipează pericolul cu ajutorul „simţului de păianjen”.

Pe lângă Omul Păianjen, această a doua parte a călătoriei noastre în lumea intuiţiei se bazează pe fapte ştiinţifice, însemnând că există multe studii care ne ajută să înţelegem de ce anumite persoane par să aibă darul înnăscut de a-şi recunoaşte senzaţiile intuitive, iar altele nu le percep şi nu le înţeleg. De exemplu, poate aveţi un prieten sau un membru al familiei a cărui viaţă este presărată cu „ghinioane”. Dacă examinaţi situaţiile prin care a trecut de-a lungul anilor, probabil veţi ajunge la concluzia că respectivul este un om care despică firul în patru, cugetă îndelung la toate posibilităţile, se răzgândeşte tot timpul şi, inevitabil, după numeroase deliberări inutile, ia decizia greşită. Problema se poate

manifesta în situaţii diverse, de la alegerea unui pulover cu care să se îmbrace la luarea unor decizii majore: să se căsătorească, să cumpere o maşină sau să-şi găsească o slujbă. „Ghinionul” se vădeşte atunci când, după ezitările lui interminabile, se dovedeşte că soţia este o netrebnică, maşina e o rablă, iar locul de muncă dispare deoarece firma dă faliment după o lună.

Indivizii care se confruntă cu asemenea pierderi dezastruoase nu sunt mai puţin inteligenţi decât alţii, însă deseori nu observă semnalele, nu le recunosc semnificaţia, nu au încredere în ele sau nu le iau suficient în seamă. Toate aceste situaţii duc la îndoieli fatale. Numeroase studii au arătat că analiza excesivă şi ignorarea intuiţiei reduc semnificativ şansele de a lua decizia corectă.[8]

în cazul unui prieten care gândeşte prea mult, probabil că voi, ceilalţi prieteni şi familia (plus eventual câţiva psihologi) i-aţi dat nenumărate sfaturi, fără să observaţi nicio schimbare în procesul lui decizional. Vedeţi în continuare cum pierde ocazie după ocazie, iar asta vă frustrează şi vă supără. Vreţi să-i fiţi de ajutor, dar ce puteţi face când ştiţi că se va răzgândi iar după cinci minute? Am trei sugestii care l-ar putea ajuta să-şi asculte vocea interioară şi să-şi urmeze intuiţia: (1) să participe la un curs bun de mindfulness, (2) să meargă la un specialist în dezvoltare personală şi (3) să facă o listă cu toate eşecurile sale intuitive (adică situaţiile când e cuprins de regrete) şi să o citească de trei ori cu voce tare; e posibil ca asta să-l ajute să fie mai receptiv când apare o nouă ocazie.

Câştigi fără să ştii de ce

Antonio R. Damasio de la Universitatea din California de Sud, specialist portughez în neuroştiinţe, este un pionier în domeniul cercetării intuiţiei.[9] Şi-a publicat descoperirile în Journal of Neuroscience, ajungând la concluzia că intuiţia noastră e legată de creier prin amintiri emoţionale. La studiul său au participat 16 persoane care au „jucat” cu patru pachete de cărţi de joc şi 2 000 de dolari.[10] Unele cărţi valorau 50 sau 100 de dolari, altele însemnau bani în minus. Subiecţilor li s-a cerut să întoarcă pe partea cealaltă ce cărţi doreau din pachete. Nu ştiau că pachetele erau aranjate: două erau bune şi două nu, acestea din urmă cu câştiguri mai riscante şi pierderi mai mari. Rezultatele au arătat că subiecţii înzestraţi cu o funcţionare normală a creierului şi-au dat seama cum să câştige, deşi conştient nu ştiau de ce.

Cercetătorii Galang Lufityanto, Chris Donkin şi Joel Pearson de la Universitatea din New South Wales numesc relaţia dintre intuiţie şi creier „informaţie emoţională non-conştientă”.[11] în studiul lor din 2016, au căutat să transpună la nivel tangibil procesul decizional intuitiv printr-o serie de experimente cu studenţi (fără de care nici n-ar prea putea exista studii). Subiecţilor li s-au prezentat stimuli vizuali în mişcare, ce semănau cu „puricii” de pe un ecran de televizor, şi li s-a cerut să identifice în ce direcţie se mişcau punctuleţele (spre stânga sau spre dreapta). în timp ce punctele se deplasau, peste ele au fost afişate diverse fotografii care le ofereau participanţilor indicii emoţionale subliminale, în majoritatea cazurilor, când au apărut imaginile respective, studenţii au reuşit să estimeze mai bine direcţia în care se deplasau punctele. „O altă constatare interesantă a acestui studiu”, afirma Pearson, „este că intuiţia lor s-a îmbunătăţit pe parcurs”.

Rezultatele acestui studiu sunt atât de surprinzătoare, încât i-au determinat pe unii membri ai comunităţii ştiinţifice să creadă că, la un moment dat, abilităţile intuitive vor putea fi măsurate şi poate chiar predate. Imaginaţi-vă ce impact ar avea acest lucru în următoarele scenarii: studenţii dau teste-grilă, jucătorii de cărţi înrăiţi iau cu asalt cazinourile, antrenorii recrutează atleţi şi patronii angajează persoane talentate şi creative.

în revoluţionara sa carte Blink, Malcolm Gladwell foloseşte exemplul emisiunii TV AII in the Family pentru a demonstra puterea intuiţiei.[12] Conform tuturor indicatorilor tradiţionali – precum sondajele –, emisiunea ar fi trebuit să fie un fiasco. Totuşi, producătorul Norman Lear şi un director de televiziune erau convinşi că surprindeau în ea ceva nou şi incitant, care nu mai fusese prezentat în emisiuni de maximă audienţă. în acest caz, experienţa le susţinea intuiţia. Faptul că experienţa stimulează intuiţia poate fi demonstrat ştiinţific. Gladwell vorbeşte despre un specialist în istoria artei care poate recunoaşte instantaneu un artefact fals, despre un antrenor de tenis care prezice aproape întotdeauna o dublă greşeală la serviciu înainte să aibă loc şi despre un lobbyist care avea ciudatul dar de a identifica semne invizibile că un om va deveni preşedinte al SUA. Persoanele care dau dovadă de asemenea abilităţi neobişnuite nu au „puteri paranormale", ci îşi folosesc subconştient experienţa, care produce aceste „intuiţii". Nu putem spune acelaşi lucru despre nenumăratele case de discuri care au refuzat trupa The Beatles înaintea producătorului Sir George Martin, cel care a văzut în ei, dincolo de umorul şi farmecul evident, ceva autentic, deşi iniţial nici el n-a ştiut să spună despre ce era vorba.

Cum ne „pornim" intuiţia

Cum putem învăţa să detectăm semnalele intuitive şi să le folosim în avantajul nostru? Cum putem deveni următorul Steve Jobs? Ce putem face ca să ne dăm seama când e mai bine să evităm călătoriile cu avionul? Cum aflăm dacă avem o inteligenţă perceptivă redusă sau ridicată în sfera intuiţiei?

Secretul este să fim conştienţi şi să acceptăm ideile care ne vin fără motiv în minte (nouă, dar şi altora), chiar dacă par lipsite de sens sau neobişnuite. Deseori, ne vin idei când suntem pe cale să aţipim sau să ne trezim. într-o nanosecundă, trebuie să „prindem" intuiţia, s-o evaluăm şi să facem o alegere. Oare Picasso s-a gândit luni întregi dacă ar trebui să încerce cubismul? Oare Bob Dylan a comandat un studiu pentru a afla dacă e bine să treacă la chitară electrică în iulie 1965? Uneori, a ne asculta instinctul înseamnă a fi capabili să percepem ceva pe baza unui detaliu neînsemnat, de pildă, să surprindem tonul vocii unei colege sau să detectăm o nuanţă subtilă în expresia ei facială. în alte situaţii, înseamnă să punem cap la cap idei care ne vin ca prin minune şi să credem suficient în ele pentru a le aplica. Chiar dacă ar fi să ajungeţi la nivelul unor genii intuitive precum Einstein şi Tesla, vă avertizez că unii colegi, prieteni şi membri ai familiei nu vor accepta că vă ascultaţi intuiţia. Dacă vreţi să vă urmaţi instinctul, deseori aveţi nevoie de nervi de oţel ca să rezistaţi dezaprobării şi negativităţii.

Deşi mulţi artişti, cercetători şi oameni de afaceri susţin că au „idei geniale" în timp ce lucrează, există foarte mulţi care îşi găsesc inspiraţia când fac plimbări lungi, când pregătesc o cafea, în timp ce aleargă zece kilometri pe bandă, când sunt la toaletă sau când îşi ascultă formaţia preferată. în mod ironic, anumitor persoane programate într-un anumit fel, cele mai bune idei le vin când fac un lucru care n-are absolut nicio legătură cu munca lor. Regretatul John Lennon a compus capodopera „Lucy in the Sky with Diamonds" după ce a văzut un desen realizat de băiatul lui, Sean (deşi drogurile şi cărţile lui Lewis Carroll au avut şi ele un rol), iar multe dintre celelalte piese ale sale (precum „A Day in the Life") n-ar fi existat fără anumite titluri din ziare care i-au captat atenţia şi i-au stârnit imaginaţia.[13]

După ce am discutat despre cum să recunoaştem influenţele sociale manipulatoare, comportamentele periculoase din cadrul cultelor, falsa percepţie a timpului şi cât de periculos este să nu ţinem cont de intuiţia noastră, a sosit momentul să unificăm toate acestea. în ultimul capitol veţi găsi un chestionar cu ajutorul căruia puteţi să vă evaluaţi şi să vă dezvoltaţi inteligenţa perceptivă.

Capitolul 16. Evaluarea inteligenţei perceptive
Inteligenţa perceptivă poate fi îmbunătăţită?

După cum am văzut, e posibil să ne „dresăm” puterea percepţiei, să trăim mai conştient şi, în ultimă instanţă, să ne dezvoltăm capacitatea de a vedea realitatea şi a o folosi în avantajul nostru. Cred că toţi ne putem îmbunătăţi în aceste privinţe, iar făcând asta, aducem mai multă bucurie în vieţile noastre.
în capitolele anterioare, ne-am făcut o idee destul de cuprinzătoare asupra factorilor vizibili şi invizibili care ne influenţează inteligenţa perceptivă:
1. Cum o atitudine mentală negativă ne poate afecta sănătatea: ipohondria;
2. Ce se întâmplă când ne trezim din somn şi avem impresia că suntem atacaţi: visele lucide întunecate;
3. Narcisismul şi imaginea pe care o proiectează cei aflaţi la putere: Puţin;
4. Pasiunea suporterilor dusă la extrem: scandalurile (publice sau private) de după câştigarea (sau pierderea) unui campionat;
5. Oameni care au impresia că văd minuni în cotidian: sendvişul cu brânză la grătar de 28 000 de dolari;
6. Consumatori care se lasă convinşi de tehnici de reciprocitate să achiziţioneze lucruri pe care nu intenţionau să le cumpere: agenţii auto;
7. Cumpărarea alimentelor „organice”, deşi nu sunt neapărat mai sănătoase decât altele: efectul de halo;
8. Consumatorii care permit ca recomandările unor vedete să le influenţeze deciziile de achiziţie: Jamie Lee Curtis;
9. Tendinţa de a-i judeca şi chiar de a-i pedepsi pe alţii pentru impulsuri biologice fireşti: masturbarea;
10. Persoane înstărite care cumpără obiecte rare şi/sau cu preţuri exorbitante: cafea Kopi Luwak la 100 de dolari cana;
11. Cum luăm decizii financiare proaste urmând exemplul prietenilor: spiritul de turmă;
12. Oameni care se lasă ademeniţi de ideologii false: culte;
13. Negarea realităţii din cauza intereselor proprii şi a consensului de la momentul respectiv: negarea schimbărilor climatice;
14. Oameni care ignoră semnalele intuitive care le-ar fi putut salva viaţa: Buddy Holly, Big Bopper, Ritchie Valens.
După cum reiese din lista de mai sus, un nivel scăzut al inteligenţei perceptive ne poate afecta viaţa în atât de multe privinţe, încât ar fi aproape imposibil să vorbesc despre toate (deşi aş putea scrie încă o carte sau mai multe pe această temă). Iar acum, ca să vă daţi seama mai bine în ce măsură distingeţi realitatea de fantezie şi cum staţi cu inteligenţa perceptivă, vă pun la dispoziţie următorul chestionar. Este simplu, amuzant şi se parcurge rapid. Răspundeţi sincer, alegeţi răspunsul instinctiv. După ce aţi calculat punctajul şi aţi determinat rezultatul (cheia de interpretare e imediat după, vă rog să nu trageţi cu ochiul!), veţi fi mai conştienţi de cum puteţi lua decizii mai bune, cum să vă concentraţi energia creativă, cum să renunţaţi la prejudecăţi, cum să recunoaşteţi falsurile, cum să nu vă lăsaţi păcăliţi şi să aveţi încredere în oamenii potriviţi.

Evaluarea inteligenţei perceptive

încercuiţi câte un răspuns pentru fiecare dintre următoarele 20 de afirmaţii.

1. în timp ce savuraţi o cafea la Starbucks, o femeie frumoasă sau un tip atrăgător vă înmânează nişte broşuri şi vă spune că aveţi ocazia să atingeţi beatitudinea participând la o întrunire organizată de colegul sau colega ei, pe care îl/o numeşte „geniu”. Ce faceţi?
A) Staţi de vorbă, vă uitaţi peste broşuri şi participaţi la întrunire din curiozitate.
B) O/îl invitaţi la o întâlnire.
C) Refuzaţi politicos: „Nu, mulţumesc, nu sunt de acord cu religia ta”.

D) îi spuneţi să plece şi chemaţi poliţia.
2. Echipa voastră preferată a ajuns în finala campionatului pentru prima dată în ultimii 20 de ani, dar pierde marele meci în a treia prelungire din cauza unei greşeli stupide. Ce faceţi?
A) Plângeţi timp de trei zile şi vă îndopaţi cu îngheţată de mentă cu fulgi de ciocolată.
B) Vă îmbătaţi cu prietenii în toiul nopţii, îi daţi un şut câinelui şi începeţi să incendiaţi automobile.
C) Puneţi deoparte pijamaua cu echipa preferată pentru următoarele luni şi începeţi să vă gândiţi la baseball.
D) Cheltuiţi 1 000 de dolari pe tricouri şi suvenire de la campionat.
3. Un politician local pe care-l susţineţi spune la televizor că ştirile potrivit cărora apa potabilă ar fi contaminată sunt total neadevărate şi că apa din oraş poate fi consumată fără probleme. Când vă umpleţi însă un pahar cu apă de la robinet, remarcaţi că are un miros ciudat. Ce faceţi?
A) Beţi apa oricum.
B) Vă gândiţi că poate mirosul e doar o impresie, aşa că vărsaţi apa, umpleţi din nou paharul de la robinet şi o daţi pe gât.
C) îi scrieţi politicianului, spunându-i că e un ticălos şi că nu-l veţi mai vota niciodată.
D) Testaţi apa înainte de a o bea.
4. Tom Hanks devine purtătorul de cuvânt al unei companii de asigurări, promovând o poliţă de asigurare de viaţă. Ce faceţi?
A) Renunţaţi la poliţa actuală în favoarea celei recomandate de Tom Hanks.
B) Investiţi în compania de asigurări pe care o recomandă Tom Hanks, întrucât credeţi că preţul acţiunilor va creşte.
C) începeţi să ponegriţi filmele cu Tom Hanks fiindcă a început să promoveze produse comerciale.
D) Petreceţi ore întregi pe internet căutând informaţii despre compania de asigurări, ca să aflaţi ce oferte au şi de ce un individ cu reputaţia lui Tom Hanks a ales să le fie purtător de cuvânt.
5. în noaptea dinaintea unei călătorii cu avionul la Bruxelles, visaţi că avionul se prăbuşeşte. Vă treziţi cuprins de o sudoare rece. Chiar înainte să-i povestiţi coşmarul partenerului, el vă spune că a visat că aţi murit într-un accident de avion, în drum spre Bruxelles. Ce faceţi?
A) Juraţi să nu mai zburaţi niciodată şi să mergeţi doar cu vaporul, să vă urcaţi pe provă, să ridicaţi braţele şi să strigaţi: „Sunt regele lumii!”
B) Vă faceţi rezervare la un alt zbor.
C) Vă îmbătaţi înainte de îmbarcare.
D) îi întrebaţi pe toţi prietenii şi membrii familiei ce cred ei că ar trebui să faceţi, apoi ţineţi cont de părerea majorităţii.
6. Faceţi pentru prima oară plăcintă cu carne de pui. Când o scoateţi aburindă din cuptor, observaţi pe suprafaţa crustei nişte crăpături care alcătuiesc o formă perfect asemănătoare cu chipul lui Iisus Hristos. Toţi prietenii şi membrii familiei văd plăcinta şi vă spun că aţi copt un miracol. Ce faceţi?
A) Mâncaţi plăcinta.
B) Fotografiaţi plăcinta şi postaţi fotografiile pe reţelele sociale.
C) Scoateţi plăcinta la vânzare pe eBay, cu preţul de pornire de 10 000 de dolari.
D) Sunaţi la Vatican, lăsaţi plăcinta să se congeleze, apoi o puneţi într-o vitrină de sticlă bine protejată.
7. Vă treziţi dintr-un coşmar intens în care cineva era în dormitorul vostru şi vă sugruma. încă îi simţiţi mâinile în jurul gâtului. Vă aduceţi aminte că, înainte de a adormi, aţi avut senzaţia bizară că mai e cineva în cameră. Ce faceţi?

A) Scrieţi o carte despre experienţă şi o publicaţi pe cont propriu.
B) Căutaţi semne ale prezenţei unui hoţ şi sunaţi la poliţie dacă găsiţi ceva suspect.
C) Sunaţi la postul de ştiri pentru a-i avertiza pe vecini că aţi fost atacaţi.
D) Sunaţi imediat la poliţie.
8. Unul dintre prietenii voştri de pe Facebook postează un articol dintr-o revistă despre care n-aţi auzit, în care scrie că a consuma legume în exces, în special broccoli, poate cauza cancer. Ce faceţi?
A) Aruncaţi toate legumele din frigider şi juraţi să nu mai mâncaţi niciodată verdeţuri.
B) Repostaţi articolul pe Facebook şi pe celelalte conturi de social media.
C) Consideraţi articolul o prostie şi nu mai urmăriţi postările acelui prieten.
D) Aveţi un atac de anxietate când vă gândiţi la toate legumele pe care le-aţi consumat de-a lungul anilor şi petreceţi ore întregi pe internet căutând cazuri de oameni care au murit de cancer provocat de consumul de legume.
9. Petreceţi o seară plăcută la un bar împreună cu câţiva prieteni. La un moment dat, unul dintre ei comentează că barul este gol şi poate că ar trebui să mergeţi la cel de vizavi, fiindcă acolo e mai multă lume şi se aude o muzică pe cinste. Doi prieteni sunt de acord şi se ridică, gata de plecare. Ceilalţi trei spun: „Nu, mulţumesc. Mă simt bine aici”. Vouă vă place în egală măsură compania prietenilor din ambele grupuri. Ce faceţi?
A) Plecaţi de la barul respectiv. Este limpede că nu e prea popular şi aţi putea fi consideraţi fraieri dacă rămâneţi acolo.
B) înainte de a lua o decizie, îi mai reţineţi puţin pe prietenii voştri pentru a compara recenziile online ale celor două baruri.
C) Vă duceţi acasă. Prietenii care au vrut să meargă la barul celălalt au stricat totul.
D) Rămâneţi unde sunteţi, fiindcă vă simţiţi bine şi preferaţi un loc liniştit, unde puteţi vorbi cu prietenii.
10. Al Gore devine purtător de cuvânt al unei echipe ştiinţifice de la Harvard care a ajuns la concluzia că încălzirea globală are loc cu 20% mai repede decât se credea. Ce faceţi?
A) Le spuneţi prietenilor care au absolvit această instituţie să nu mai facă donaţii către asociaţia absolvenţilor de la Harvard.
B) Renunţaţi la toate produsele care au legătură cu benzina şi electricitatea.
C) Citiţi rezultatele studiului şi trageţi propriile concluzii.
D) îi scrieţi o scrisoare lui Al Gore în care îl felicitaţi şi pentru că a inventat internetül.
11. Vă plimbaţi printr-un parc seara târziu şi vedeţi ceea ce pare a fi un individ dubios care se pregăteşte să vă atace. Ce faceţi?
A) Folosiţi lumina de la telefonul mobil pentru a vedea mai bine ce se întâmplă, apoi o luaţi la fugă.
B) Faceţi fotografii ale persoanei, ca să le postaţi pe Instagram.
C) Intraţi în panică şi aruncaţi cu telefonul mobil în personajul dubios.
D) Vă sunaţi cel mai bun prieten de pe telefonul mobil şi-i descrieţi individul în timp ce acesta se apropie.
12. Conduceţi o organizaţie importantă şi vă aflaţi într-o tabără pe malul unui lac, împreună cu angajaţii voştri. Nu faceţi următoarele:
A) nu organizaţi jocuri de rol;
B) nu discutaţi viitorul organizaţiei şi rolul fiecăruia în cadrul acesteia;
C) nu organizaţi activităţi sportive în aer liber, precum schi nautic, pentru ca toată lumea să vadă că aţi făcut exerciţii fizice;
D) nu vă aduceţi labradorul credincios să participe la toate activităţile.

13. Participaţi la slujba religioasă săptămânală. în timpul predicii, liderul comunităţii spune: „Oamenii cu păr roşcat se află sub influenţa diavolului. Trebuie să-şi învingă toate gândurile păcătoase pe care nu le pot controla”. Majoritatea membrilor congregaţiei, care au păr blond sau negru, intonează „amin” la unison. Ce faceţi?
A) Vă vopsiţi părul roşcat şi vă duceţi la bar.
B) Râdeţi cu poftă.
C) Ieşiţi din biserică împreună cu prietena voastră roşcată, care a început să plângă.
D) Căutaţi studii care demonstrează că roşcovanii nu sunt mai păcătoşi decât oamenii cu altă culoare de păr şi-i trimiteţi descoperirile liderului religios.
14. Şefa voastră, care conduce o şedinţă a companiei, scrie pe tablă o concluzie şi paşii de urmat. Vi se pare că presupunerile ei sunt greşite şi paşii respectivi nu au sens. Vă pregătiţi să-i puneţi întrebări, însă şefa anunţă că aceasta este noua direcţie oficială a companiei. Toţi cei din jur încuviinţează din cap şi aplaudă cu entuziasm. Ce faceţi?
A) O criticaţi şi aruncaţi cu cafeaua în direcţia ei.
B) Aplaudaţi împreună cu ceilalţi.
C) Staţi îmbufnat.
D) Aplaudaţi politicos, după care stabiliţi o întâlnire între patru ochi cu şefa, mai târziu în aceeaşi zi.
15. Participaţi la spectacolul unui celebru mentalist care pretinde că poate citi gândurile celorlalţi. Vă alege ca voluntar pentru demonstraţia lui. După ce vă pune câteva întrebări bizare, reuşeşte să vă spună corect numele, vârsta, ocupaţia şi domiciliul. Publicul este fascinat. Ce faceţi?
A) încercaţi să vă daţi seama cum a ghicit atâtea lucruri despre voi având atât de puţine informaţii.
B) Vă gândiţi că a trişat şi a vorbit cu mama voastră înainte de spectacol.
C) Credeţi că are superputeri.
D) Le spuneţi prietenilor care au urmărit spectacolul că e un escroc.
16. La TV, George Clooney, care este actorul vostru preferat de ani întregi, vă cere să donaţi bani pentru a salva populaţia de melci a lumii. Susţine că aceasta ar fi în pericol, iar fără melci solul se va deteriora şi rezerva noastră de hrană va avea de suferit. Ce faceţi?
A) închideţi televizorul.
B) Deschideţi imediat carnetul de cecuri şi trimiteţi 100 de dolari organizaţiei Salvaţi Melcii.
C) Ieşiţi repede afară, adunaţi toţi melcii pe care-i găsiţi şi începeţi să-i împerecheaţi.
D) Schimbaţi postul şi încercaţi să găsiţi episoade vechi din Spitalul de urgenţă.
17. Vă aflaţi la cel mai modern bar din Los Angeles, unde sunt o mulţime de actori, modele, artişti, scriitori, producători, muzicieni şi alte vedete. Cumva nimeriţi în toiul unei conversaţii cu Mila Kunis, Scarlett Johansson, Demi Moore, Kate Upton şi Megan Fox. Demi spune că în paharul ei se află cel mai tare cocktail, Whiskery Dingo. Costă 150 de dolari, dar merită din plin, fiindcă ingredientele-cheie – salivă de câine dingo şi mustaţă de şobolan-cârtiţă – sunt foarte greu de găsit în majoritatea barurilor din Los Angeles. Demi dă băutura pe gât, se linge pe buze şi scoate un sunet de satisfacţie. Mila, Scarlett, Kate şi Megan pornesc într-o cursă nebună spre bar ca să-şi ia un Whiskery Dingo înainte să se termine mustăţile. Ce faceţi?
A) îi faceţi o poză lui Demi cu paharul în mână şi o trimiteţi tuturor prietenilor, spunându-le că Whiskery Dingo este cel mai tare cocktail din toate timpurile.
B) Aşteptaţi să vedeţi care dintre actriţe vomită prima.
C) Faceţi ca ele şi daţi 150 de dolari pe un pahar.

D) Vă scoateţi telefonul mobil şi comandaţi online amestecul pentru cocktail, care costă 300 de dolari.
18. Staţi de o oră la coadă la registrul auto. Nu aţi mai avansat de 15 minute. Ce faceţi?
A) îi spuneţi persoanei din spate: „Am impresia că stau la coadă de o veşnicie”.
B) îi trimiteţi un mesaj mamei: „Aş prefera să beau un Whiskery Dingo decât să mai stau un minut la coada asta”.
C) Vă plângeţi directorului de la registrul auto că serviciul e mizerabil.
D) Citiţi o carte pe Kindle.
19a. Pentru bărbaţi (femeile trebuie să răspundă la întrebarea 19b de mai jos): soţia voastră, care este coafeză, vă spune că barba vă arată ridicol şi o înţeapă, aşa că ar trebui s-o radeţi imediat. Vă uitaţi în oglindă. Pe de o parte, vă gândiţi că s-ar putea să aibă dreptate, pe de altă parte, poate că spune asta fiindcă îi place să vă critice. Ce faceţi?
A) Vă duceţi la bărbier să vă aranjeze profesionist barba.
B) Impuneţi-vă! Lăsaţi-vă o barbă lungă, ca un hipster din Brooklyn.
C) îi cereţi părerea celei mai atrăgătoare colege de birou, apoi luaţi o decizie.
D) Vă bărbieriţi imediat.
19b. Pentru femei (bărbaţii trebuie să răspundă la întrebarea 19a de mai sus): în ultima vreme vi se pare că dinţii vi s-au îngălbenit şi vă întrebaţi dacă ar merita să faceţi o procedură de albire. îi cereţi părerea soţului, care este dentist. Soţul vă examinează dinţii, se gândeşte o clipă şi răspunde: „Dinţii tăi arată perfect, ca întotdeauna; eu i-aş lăsa în pace”. Ce faceţi?
A) îi reproşaţi că e un mincinos şi spune asta doar ca să vă facă să vă simţiţi bine.
B) îi cereţi părerea prietenului vostru Jerry, dentistul care vă este şi vecin.
C) Vă grăbiţi să cumpăraţi benzi de albire de la cea mai apropiată farmacie.
D) îi mulţumiţi soţului şi vă răsfăţaţi cu o binemeritată cafea fiindcă sunteţi atât de conştiincioasă în privinţa igienei orale.
20. Imaginaţi-vă că vă întoarceţi în timp, pe vremea cruciadelor. Papa ţine un discurs în care îndeamnă publicul să recucerească Ţara Sfântă. Toţi cunoscuţii se grăbesc să se treacă pe listă şi se îndreaptă spre Ierusalim. Preoţii locali vă ameninţă că vă vor arunca în temniţă dacă nu mergeţi şi voi imediat. Ce faceţi?

A) începeţi să cântaţi o odă religioasă şi vă alăturaţi trupelor.

B) Ţineţi un discurs şi cântaţi „Give Peace a Chance”.

C) încercaţi să scăpaţi prefăcându-vă nebuni.

D) Cu riscul de a fi prinşi şi pedepsiţi, vă furişaţi afară şi fugiţi cât mai departe.

Iată răspunsurile care indică nivelul maxim de inteligenţă perceptivă. Acordaţi- vă câte un punct pentru fiecare răspuns care corespunde celor de mai jos:

1.C

2.C

3.D

4.B

B8. C
9. D
10. C
11. A
12. C
13. C
14. D
15. A
16. D18. D
19. D (atât pentru 19a, cât şi pentru 19b)
20. D
Punctaj:
17-20 = IP ridicată. Aveţi o inteligenţă perceptivă excepţională!
11-16 = IP medie. Aveţi o inteligenţă perceptivă satisfăcătoare, dar uneori e suficientă o eroare de judecată sau o interpretare greşită ca lucrurile să scape de sub control.
0-10 = IP redusă. Nu trebuie să comandaţi nimic online sau să vă alăturaţi unui cult.

Felul cum gândiţi şi inteligenţa voastră perceptivă

Indiferent ce punctaj aţi obţinut mai sus, un lucru e sigur: din chestionar lipsesc emoţiile pe care le-aţi trăi în situaţiile respective. Când sunteţi într-o situaţie delicată, nu e întotdeauna uşor să vă daţi seama care este realitatea. Viaţa este adevăratul test al inteligenţei perceptive. Totul poate fi interpretat. O imagine poate avea nenumărate semnificaţii în lumea reală. Când e vorba de a ne încred

eîn simţurile noastre – văz, auz, gust, miros, simţ tactil –, nu putem fi 100% obiectivi, întrucât trebuie să ne gândim la experienţa trăită chiar şi timp de câteva secunde. Prin urmare, vă puteţi îmbunătăţi inteligenţa perceptivă concentrându-vă mai mult pe intuiţie, pe capacitatea de a gândi critic, pe gândirea individuală şi pe emoţii. Aceste patru aspecte sunt foarte utile în cultivarea inteligenţei perceptive. Ca să vă fie mai uşor, mai jos vă prezint câteva tehnici generale prin care să deveniţi mai conştienţi în aceste privinţe. Am indicat întrebările din chestionar asociate fiecărui tip de gândire, ca să vă concentraţi asupra celor care necesită îmbunătăţiri.

Dezvoltaţi-vă intuiţia pentru a vă creşte IP: întrebările 3, 4 şi 5

Am inclus în chestionar doar trei întrebări care fac apel la intuiţie: 3, 4 şi 5, aşa că, dacă n-aţi ales răspunsul corect într-unui dintre aceste cazuri, s-ar putea să aveţi probleme. Gândirea intuitivă, despre care am discutat în ultimul capitol, este abilitatea cel mai greu de recunoscut şi de aplicat în situaţii dificile. E posibil ca alţii să se îndoiască de alegerile voastre intuitive. în chestionar am folosit ca exemple semnalele de avertizare privind un posibil accident de avion şi ce e de făcut în cazul unei ştiri despre apa contaminată. în ambele situaţii, intuiţia joacă rolul unui înger păzitor, care vă oferă indicii preţioase ce ar putea preveni o catastrofă. Când ţineţi cont de un sentiment neplăcut în legătură cu apa de la robinet, puteţi evita o greşeală teribilă, cum ar fi să ingeraţi plumb sau arsenic.

Fireşte, semnalele intuitive pot avea şi rezultate pozitive, de exemplu, vă pot sugera idei pentru o inovaţie, un tablou, o melodie sau o poveste. La întrebarea numărul 4, despre Tom Hanks, v-am provocat să gândiţi intuitiv: dacă Tom Hanks – cea mai de încredere vedetă de la Hollywood – laudă o companie sau un produs, nu putem presupune că preţul acţiunilor companiei respective va creşte? Este o idee intuitivă controversată şi puţin riscantă, dar e posibil să aibă beneficii importante. Desigur, putem apela şi la gândirea critică pentru a nu ne lăsa duşi de nas de capcana celebrităţii, dar celelalte trei opţiuni menţionate relevă cu siguranţă o inteligenţă perceptivă redusă.

A folosi în avantajul nostru gândurile care ne vin în minte la momentul potrivit poate să ne salveze viaţa, să ne schimbe în bine

cariera sau situaţia financiară şi chiar să ne ajute să creăm o relaţie durabilă. Oamenii cu o IP ridicată în privinţa gândirii intuitive dau impresia că întotdeauna „nimeresc răspunsul corect”. Dar lucrurile nu stau chiar aşa. Când se confruntă cu o situaţie care nu le permite să facă o alegere logică, ei îşi urmează instinctul. încercaţi să faceţi la fel. Probabil că n-o să iasă mai prost decât dacă deliberaţi la nesfârşit, cum făceaţi, şi aveţi şanse mai mari să luaţi cea mai bună decizie.

Dezvoltaţi-vă gândirea critică pentru a vă creşte IP: întrebările 1, 6, 7,12,15 şi 16

Aceste întrebări v-au testat capacitatea de a gândi critic atunci când mintea şi simţurile vă spun că vă lipsesc anumite informaţii. Iată răspunsurile care relevă o inteligenţă perceptivă ridicată, cu explicaţiile de rigoare:

Dacă o persoană atrăgătoare vă abordează la Starbucks şi vă înmânează nişte broşuri, e bine să o alungaţi, oricât aţi fi de atraşi de ea sau de curioşi. Reţineţi că situaţia e cât se poate de reală: cultele au tendinţa să trimită oameni atrăgători pentru a ademeni adepţi.

Dacă vedeţi chipul lui Iisus Hristos într-o plăcintă, mâncaţi-o înainte să se răcească.

Dacă aţi visat că cineva încerca să vă sugrume, căutaţi semne ale prezenţei unui intrus, ca să vă calmaţi frica. Dacă nu găsiţi nimic, puteţi presupune că aţi avut un vis lucid întunecat. Dacă observaţi ceva suspect, sunaţi imediat la poliţie.

Dacă sunteţi un lider de companie aflat într-o tabără cu angajaţii, cel mai rău lucru pe care-l puteţi face este să-i obligaţi să participe la activităţi în aer liber, pe care probabil că le detestă – doar ca să vă admire fizicul şi să vă mângâie egoul.

Dacă un mentalist face un truc uimitor pentru a descoperi anumite lucruri despre voi, poate fi amuzant să încercaţi să vă daţi seama cum a reuşit. Probabil că nu
veţi afla, dar e mult mai bine decât să adoptaţi o atitudine extremă, numindu-l „escroc” sau crezând că are superputeri.

Dacă George Clooney vrea să salveze melcii, n-are decât, dar nu e cazul să vă implicaţi şi voi. Dacă vă place ca actor, mai bine vă uitaţi la episoade vechi din Spitalul de urgenţă sau la noile lui filme.

în cazurile de mai sus, v-am provocat să vă folosiţi capacitatea de a gândi critic pentru a decide cum să acţionaţi în situaţiile respective. Dacă aveţi o IP ridicată, veţi pune sub semnul întrebării lucrul de care încearcă să vă convingă creierul. Gândirea critică presupune să luaţi o pauză şi să vă detaşaţi de fantezii pentru a încerca să aflaţi adevărul. Dacă nu puteţi descoperi realitatea, a vă folosi gândirea critică pentru a dobândi o inteligenţă perceptivă ridicată înseamnă să nu fiţi dispus să vă sacrificaţi credibilitatea şi reputaţia pentru ceva absurd şi dăunător. Poate fi dificil, întrucât emoţiile care apar (de exemplu, frica în cazul visului în care aţi fost atacat) sunt foarte puternice şi par cât se poate de reale. Dacă sunteţi foarte sensibili în acest plan, puteţi apela la îndrumare, consiliere sau alt gen de asistenţă terapeutică.

Dezvoltaţi-vă gândirea individuală pentru a vă creşte IP: întrebările 8, 9,13,14,17 şi 20

Aceste întrebări sunt menite să vă testeze rezistenţa la presiunea exercitată de alţii în diverse situaţii. Mergeţi cu turma, alergaţi după minge împreună cu ceilalţi, vă lăsaţi convinşi de o prostie fiindcă majoritatea oamenilor susţin că e adevărată? Gândirea individuală înseamnă capacitatea de a ne separa de mulţime când nu există fapte care să sprijine o anumită afirmaţie. Uneori, gândirea intuitivă şi gândirea critică contribuie la afirmarea gândirii individuale, însă rezultatele pot fi înşelătoare. în cazul celei dintâi, unii oameni vă pot face să credeţi că intuiţia lor (de exemplu, sentimentul că au acces la forţe supranaturale) vă justifică aderarea la cultul căruia îi aparţin. în cazul celei de-a doua, dacă un grup face propagandă online falsă, bazată pe o sumedenie de aşa-zise date, şi zece mii de oameni le dau „like”, puteţi fi păcăliţi să mergeţi cu turma şi să daţi crezare ştirilor false.

întrebarea 8 porneşte de la ideea ridicolă că cineva postează un articol care susţine că legumele cauzează cancer. Motivul este foarte simplu. Exemplul exagerat din întrebarea mea nu e prea departe de unele dintre stupizeniile pe care le-am văzut postate şi repóstate în social media, ceea ce înseamnă că există oameni suficient de naivi (sau nevrotici) încât să creadă orice li se spune.

însă răspunsul nu este chiar atât de evident, şi pun pariu că unii dintre cei care au răspuns sincer au ales D („Aveţi un atac de anxietate” şi căutaţi pe internet „cazuri de oameni care au murit de cancer provocat de consumul de legume”). Răspunsul corect, C („Consideraţi articolul o prostie şi nu mai urmăriţi postările acelui prieten”), relevă o inteligenţă perceptivă ridicată, întrucât arată că nu sunteţi dispus să daţi crezare unor afirmaţii absurde şi să vă pierdeţi timpul citind alte articole de la cineva care şi-a pierdut credibilitatea. (Snopes.com este o sursă de încredere unde puteţi verifica diverse zvonuri care circulă pe internet.)
întrebarea 9 verifică în ce măsură inteligenţa voastră perceptivă este influenţată de presiunea de a lua decizia cea mai populară (în acest caz, de a alege barul mai aglomerat). Răspunsul corect este D, fiindcă nu aveţi niciun motiv să plecaţi de la bar dacă vă simţiţi bine acolo, dacă vă plac prietenii care rămân cu voi şi dacă vreţi să auziţi ce au de spus fără să vă deranjeze muzica tare. Răspunsul B (compararea recenziilor online) ar fi avut sens înainte de a pleca de acasă, dar la bar nu e momentul potrivit pentru asta, ar însemna să-i puneţi să aştepte să vă hotărâţi, iar asta poate crea indecizii şi momente dramatice inutile. (Ştiu persoane care procedează aşa şi este extrem de frustrant.)
în cazul întrebării 14, am căutat să pun în evidenţă gândirea non-individuală de la locul de muncă. Simplul fapt că şeful scrie ceva pe tablă nu înseamnă că e lucrul acela adevărat. (Dacă vreţi dovezi în acest sens, uitaţi-vă la un episod din The Office (La serviciu) – o satiră a vieţii profesionale din America şi Marea Britanie.) Cele mai proaste alegeri ar fi s-o lăsaţi pe şefă să facă ce vrea, să urmaţi turma, să vă faceţi de râs sau s-o faceţi pe ea de râs. Cel mai bine este să lăsaţi cafeaua în cană, să aveţi o atitudine profesionistă şi să discutaţi cu ea între patru ochi.
în privinţa întrebării 15, recunosc că, dacă unul dintre prietenii mei s-ar afla într- un bar cu Mila, Scarlett, Demi, Kate şi Megan, probabil că ar ceda şi şi-ar lua aceeaşi băutură (cu sau fără salivă de câine dingo). Al doilea răspuns, B, indică o inteligenţă perceptivă ridicată deoarece arată că vă folosiţi gândirea individuală (şi gândirea critică), rezistând presiunii grupului.
în ultima întrebare, cea referitoare la cruciade, v-am testat capacitatea de a vă distanţa de mulţime şi a gândi individual atunci când nu aveţi timp la dispoziţie şi vă confruntaţi cu presiuni care

pot duce la întemniţare, izolare socială sau chiar la traumatisme fizice. Deşi poate fi tentant să vedeţi dacă nu cumva papa ordonă demobilizarea, răspunsul corect este fuga: plecaţi de acolo cât mai repede, ca să vă salvaţi, în loc să luptaţi într-un război fără sens.

Concentraţi-vă asupra emoţiilor pentru a vă creşte IP: întrebările 2,10,11,18 şi 19

în fine, în situaţii cu o puternică încărcătură emoţională, facem uneori alegeri greşite, ignorând logica şi raţiunea. în cartea sa de referinţă Inteligenţa emoţională, Daniel Goleman numeşte acest lucru „creierul primitiv"; în situaţii extrem de presante, emoţiile preiau controlul, făcându-ne să revenim la o mentalitate şi la reacţii specifice oamenilor primitivi.[1]

întrebarea 2: Se ştie că suporterii o iau razna când echipa lor preferată câştigă sau pierde; reacţionează exagerat la lucruri pe care nu le pot controla şi care nu le afectează viaţa cotidiană. Dacă sunteţi adulţi şi dormiţi cu echipamentul echipei preferate, poate fi nevoie să luaţi o pauză de la canale sportive sau chiar să faceţi psihoterapie.

întrebarea 10: Chestiunile sociale şi politice stârnesc multe emoţii. Indiferent dacă sunteţi liberali sau conservatori, vă interesează ce se întâmplă pe planetă. Nu contează dacă cel care anunţă vestea catastrofală este Al Gore, un democrat; dacă nişte date ştiinţifice provenite dintr-o sursă de încredere (cum este Harvard) arată că e vai şi-amar de mediul înconjurător, trebuie să acordaţi atenţie ştirii respective.

întrebarea 11: Mulţi oameni consideră că telefonul mobil este obiectul cel mai valoros pe care îl deţin, aşa că e de preferat să nu-l aruncaţi. Mai bine folosiţi-l ca instrument când aveţi cea mai mare nevoie de el: faceţi lumină pentru a distinge între realitate şi ficţiune, chiar şi când trăiţi emoţii intense (cum ar fi groaza).

întrebarea 18: E uşor s-o iei razna când ai de-a face cu birocraţia şi simţi că îţi pierzi timpul. în asemenea situaţii, toţi ne enervăm. în loc să dăm vina pe funcţionarii înceţi de la registrul auto, e preferabil să citim ceva. Sau să facem un rebus. Sau să schiţăm caricaturi ale oamenilor de la coadă. Alegeţi orice activitate vă place şi care face timpul să treacă mai repede. Puteţi să folosiţi liniştit un dispozitiv electronic pentru a accelera percepţia trecerii timpului.

întrebarea 19a (pentru bărbaţi): în acest caz, v-am oferit câteva indicii cu privire la motivul pentru care ar trebui să vă bărbieriţi în loc să mergeţi la bărbier şi să „dovediţi că aveţi dreptate”. Primul este că, în acest scenariu, deşi soţia ar putea fi părtinitoare fiindcă nu-i plac bărbile sau are idei preconcepute despre voi, este coafeză, deci ştie câte ceva despre aspectul fizic. în al doilea rând, am menţionat că aveţi unele îndoieli cu privire la barbă, aşadar, e probabil să reacţionaţi emoţional la criticile soţiei.
întrebarea 19b (pentru femei): Modul în care ne percepem nu este neapărat cel mai corect. Soţul poate fi tentat să spună ce crede că vrea soţia să audă, dar în acest caz a făcut efortul de a se uita la dinţii ei înainte de a răspunde. în plus, e dentist. Răspunsul corect – cel calm – este că femeia ar trebui să-i mulţumească soţului pentru compliment şi să treacă peste. A merge la Jerry (dentistul de alături) pentru a-i cere părerea (B) ar fi de-a dreptul o insultă, iar a cumpăra benzi de albire (C) denotă nechibzuinţă. Dacă vreţi atât de mult să vă albiţi dinţii, în ciuda evaluării soţului, cel puţin spuneţi-i că nu sunteţi de acord cu el şi rugaţi-l să vă recomande un produs profesional (care, în acest caz, ar fi probabil mai eficient decât unul de la magazin).
Unora le este imposibil să-şi potolească emoţiile în situaţii stresante, iar dacă şi pentru voi asta este o problemă, nu vreau să spun nicicum că există vreo scurtătură care să vă ajute, dacă problema e cronică. însă, când creierul primitiv preia controlul, iar inteligenţa voastră perceptivă este la pământ, rezistaţi cu orice preţ tendinţei de a reacţiona. Respiraţi adânc de trei ori sau aşteptaţi o zi înainte de a acţiona. O să-mi mulţumiţi mai târziu.

Epilog
Ultima percepţie

După ce aţi parcurs 16 capitole despre inteligenţa perceptivă şi aţi completat chestionarul de evaluare, ce aveţi de gând să faceţi cu toate aceste informaţii? O să vă gândiţi de două ori înainte de a cumpăra un produs promovat de vreo vedetă? O să vă notaţi ideea aceea incredibilă care v-a venit din senin în timp ce alergaţi pe bandă sau pedalaţi pe bicicletă – şi poate chiar veţi încerca să o puneţi în practică? Dacă auziţi despre un sendviş pe care a apărut chipul papei, îmi promiteţi că nu veţi licita 20 000 de dolari pentru el?

Scepticismul, logica şi inteligenţa emoţională sunt principalii voştri aliaţi în detectarea şi interpretarea corectă a adevărului experienţelor trăite, mai ales când primiţi semnale amestecate, totul este confuz şi simţurile voastre par să clacheze.
Pe de altă parte, intuiţia – al şaselea simţ – este la fel de preţioasă, trebuie doar să vă conectaţi la lungimile de undă potrivite. O să câştigaţi la loto dacă visaţi anumite numere şi mizaţi apoi pe ele? Puţin probabil. Dar, dacă simţiţi că vă trece un fior fără un motiv raţional, nu strică să-l analizaţi şi să comparaţi riscurile cu beneficiile pe care le puteţi dobândi dacă încercaţi să ţineţi cont de presentiment. Cine ştie? E posibil să vă îndrume spre o nouă carieră sau să vă ofere impulsul pentru a scrie romanul la care visaţi de atâta vreme. Dar nu aşteptaţi prea mult: timpul trece foarte repede, după cum am văzut în capitolul 14. Şi vă felicit că aţi lăsat deoparte telefonul mobil pentru a citi această carte, deoarece ştim din acelaşi capitol că folosirea excesivă a aparatelor electronice ne afectează percepţia asupra timpului.
Acestea fiind spuse, până data viitoare, mi-ar plăcea să aflu ce credeţi despre conceptul de inteligenţă perceptivă şi care sunt experienţele voastre în acest domeniu, precum şi ce-aţi dori să aflaţi de la mine pe viitor. Mă puteţi contacta prin intermediul site-ului meu www.PerceptualIntelligence.com.
Daţi-mi voie să închei cu o idee paradoxală despre inteligenţa perceptivă şi motivul pentru care nu e mereu necesar să distingem între realitate şi fantezie:

Ochii noştri sunt martori ai realităţii – dar în lipsa imaginaţiei nu putem descrie corect ce vedem.

Mulţumiri

Când eram student la medicină şi făceam practică la obstetrică-ginecologie, am adus pe lume 20 de bebeluşi. Cartea de faţă este al douăzeci şi unulea. Acest copilaş sănătos pe care îl ţineţi în mână n-ar fi ajuns la voi fără echipa care m-a asistat în sala de naşteri. în ordinea numerelor de la pantofi...
Mulţumiri agentului meu, Gordon Warnock, care a crezut în mine şi în ideea acestei cărţi. Ai fost un supererou care a coborât din cer pentru a salva proiectul de la pierzanie. Lui Gary M. Krebs, complicele meu, care înţelege cum gândesc şi, cel mai important, îmi înţelege umorul – mi-a plăcut să lucrez cu tine! Lui David Nayor, care a văzut copacul în sămânţă. Jonathan Franks, îţi

mulţumesc pentru eforturile tale şi credinţa ta neclintită în această carte de pe vremea când era doar o idee. Lui Montei Williams, care m-a susţinut de la început – eşti o sursă incredibilă de inspiraţie. Lui Harvey-Jane Kowal, care întotdeauna mă ascultă şi îmi dă sfaturi desprinse din vasta ei experienţă. Lui Karen Kosztolnyik, fiindcă m-ai ajutat pe ascuns când te aflai în spatele liniilor inamice – ţi-ai îndeplinit misiunea cu succes! Lui Pam Shriver, fiindcă ţi-ai deschis sufletul şi ai împărţit cu mine concluziile la care ai ajuns. îi mulţumesc lui Marvin Galper, pentru că mi-a împărtăşit cunoştinţele şi experienţele sale dureroase. Lui Matt Torrington îi mulţumesc pentru ideile despre dopamină şi dependenţă. îţi mulţumesc, Georgia Hughes de la New World Library, pentru contribuţia ta la această carte şi fiindcă ai transformat percepţia în realitate. Le sunt sincer recunoscător lui Monique Muhlenkamp, Munro Magruder, Kristen Cashman şi celorlalţi membri ai echipei de la the New World Library, fiindcă aţi făcut toate eforturile ca această carte să ajungă la un public vast de cititori avizi. Să-i mulţumesc lui Mimi Kusch pentru munca ei nemiloasă de corectare şi revizuire a manuscrisului, în urma căreia multe porţiuni din el au ajuns să se zvârcolească pe podea? Desigur! îţi mulţumesc, Mimi! îi sunt profund îndatorat lui Richard Fox, care mi-a indicat direcţia potrivită în cercetările asupra ecologiei. îţi mulţumesc, Blackstone Audio, fiindcă vocea mea sună foarte bine în varianta audio a cărţii englezeşti (şi m-am distrat copios să citesc cu multă „expresivitate” pentru ascultători).
îi mulţumesc din suflet prietenului şi colegului meu de la Dartmouth Medical School, medicul John Kennedy, pentru că m-a ascultat şi mi-a oferit sfaturi pe baza experienţei sale de autor publicat. Un mega-mulţumesc prolificului autor şi fânului/susţinătorului meu Boze Hadleigh, care a ştiut întotdeauna că sunt în stare să scriu această carte. îţi mulţumesc, Ana Zamalloa, fiindcă mi-ai spus povestea lui Jerry din Peru. îţi mulţumesc pentru ajutor, Carol Gross de la Comitetul Olimpic al SUA. Ari Galper, îţi sunt extrem de recunoscător că te-am întâlnit în tabără când eram amândoi nişte puştani de 12 ani plini de coşuri; prietenia şi sfaturile tale înţelepte de-a lungul a zeci de ani sunt nespus de preţioase pentru mine – mulţumesc, 2ARI! Dan Kennedy, îţi mulţumesc pentru scrierile tale nepreţuite şi pentru ajutorul strategic acordat pe parcursul multor ani. Mii de

mulţumiri lui Susan şi Norm Nelson, Geoff Stunkard, Bob McClurg şi Leon Perahia fiindcă mi-aţi confirmat intuiţia că numele de culoare Curious Yellow al maşinii Plymouth vine de la filmul suedez pentru adulţi.
Soţiei mele Selina, care mi-a fost alături la bine şi la greu: nu am cuvinte să-mi exprim recunoştinţa, dar, după 24 de ani de căsnicie, ştiu că există flori din belşug pentru a-ţi mulţumi. Le mulţumesc fiicelor mele gemene, care, în cursul numeroaselor noastre discuţii spinoase de vineri seara, au ascultat cu interes şi mi-au pus întrebări despre toată telenovela care este publicarea unei cărţi.
Le mulţumesc colegilor mei grijulii, pricepuţi, răbdători şi dedicaţi – a doua mea familie – de la cabinetul meu particular din Beverly Hills, dintre care mulţi îmi sunt alături de peste un deceniu.
Mulţumiri speciale vechiului meu prieten Ron Thomson, care m-a ajutat cu Shakespeare înainte să bată miezul nopţii. Să nu te schimbi!
în fine, aş vrea să le mulţumesc tuturor muncitorilor din oraş care repară gropile de pe drumuri. N-are nicio legătură cu această carte, dar lor nu le mulţumeşte nimeni niciodată. Aşadar, iată mesajul meu: „Vă mulţumesc vouă, femei şi bărbaţi harnici, în haine portocalii, care aveţi grijă să circulăm în siguranţă. Vă mulţumesc din partea milioanelor de şoferi care nu se pătează niciodată cu cafea în drum spre lucru datorită eforturilor voastre de a menţine asfaltul neted”.

Despre autor

Expert în percepţia umană şi unul dintre cei mai buni specialişti din lume în keratoconus, corecţia cu laser a vederii (LASIK) şi tratamente pentru ochii uscaţi, Brian Boxer Wachler şi-a construit o carieră solidă în domeniul chirurgiei oculare. De două decenii, este un medic inovator, care lucrează în mediul clinic, cel academic şi în cercetare. Domeniul lui de competenţă cuprinde şi înţelegerea modului în care gândesc oamenii şi a felului cum funcţionează mintea.
Actualmente este director al Boxer Wachler Vision Institute din Beverly Hills şi medic la celebrul Cedars-Sinai Medical Center din Los Angeles.
Brian Boxer a avut nenumărate contribuţii la dezvoltarea oftalmologiei şi a chirurgiei oftalmice şi a primit 39 de distincţii în

carieră. A creat o metodă revoluţionară de tratament a keratoconusului – procedura non-invazivă Holcomb C3-R® şi implanturile de cornee Intacs®; este cunoscut în cercurile medicale şi în afara lor drept un „maestru al keratoconusului”, despre care a scris trei cărţi, în 2010, Boxer a primit distincţia Jules Stein Living Tribute Award pentru inventarea tratamentului Holcomb C3-R® pentru keratoconus, alături de pilotul de bob Steven Holcomb (de la care provine numele procedurii) care a câştigat medalia de aur la Olimpiadă după ce a fost supus acestui tratament. Terapia inventată de Brian Boxer i-a scutit pe mii de suferinzi de un transplant de cornee invaziv şi dureros. Mai multe detalii despre keratoconus, povestea lui Steven Holcomb şi Holcomb C3-R® puteţi găsi pe www.KeratoconusInserts.com. Puteţi de asemenea citi cartea lui Steven But Now I See: My Journey from Blindness to Olympic Gold (Văd. Călătoria mea de la orbire la aurul olimpic) (BenBella Books, 2012).

Doctorul Boxer este un lider recunoscut în tratamentul erorilor de refracţie pentru care de obicei se folosesc ochelari şi lentile de contact – probleme de vedere ce apar când ochii, din cauza formei lor, nu pot focaliza imaginile corespunzător, precum miopie, hipermetropie, astigmatism şi prezbitism. A scris una dintre cele mai populare lucrări despre LASIK, procedura chirurgicală cel mai frecvent folosită pentru corectarea erorilor de refracţie. Munca lui a contribuit la stabilirea unor linii directoare la nivelul întregului domeniu al chirurgiei oftalmologice, pentru ca LASIK să devină una dintre cele mai sigure proceduri medicale. Brian Boxer este un pionier în tratarea petelor maronii care afectează albul ochilor, precum şi a capilarelor sparte din ochi. Procedura lui tratează şi afecţiuni precum pterigionul, pinguecula şi melanocitoza oculară. Doctorul Boxer are de asemenea o experienţă vastă în procedurile chirurgicale avansate de îndepărtare a cataractei.

A publicat 84 de articole medicale, a scris capitole în cărţi de specialitate şi a susţinut 276 de prezentări ştiinţifice. A scris, în plus, patru cărţi şi este un inventator, având la activ două brevete pentru tratarea uscăciunii oculare. Medic specialist oftalmolog, este membru al Academiei Americane de Oftalmologie şi deţine poziţii de conducere în numeroase organizaţii, fiind şi editor medical al site-ului WebMD. A apărut la principalele posturi de televiziune din SUA şi în numeroase ziare şi reviste.

Brian Boxer trăieşte la Los Angeles cu soţia sa, cu care s-a căsătorit în 1993. în mod remarcabil, este unul dintre puţinii bărbaţi din ţară care au şi un nume „de fată”: când s-au căsătorit, el şi soţia lui şi-au reunit numele de familie, devenind Boxer Wachler. Au două fiice gemene preadolescente absolut încântătoare. Participă la concursuri de canotaj (sport pe care a început să-l practice pe când era student) şi deseori îşi foloseşte abilităţile deprinse în cadrul echipei de dezbateri de la facultate în discuţiile cu fiicele sale, încercând să le limiteze timpul petrecut pe iPad.

Judy Blume, Editura Wordland International, 2006 (n.red.)

Puteţi găsi discursul meu TEDx despre lupta împotriva tratamentului medical standard pentru pacienţii cu keratoconus pe YouTube: www.youtube.com/watch? v=7RUN9wK0uPA. Sau căutând „boxer wachler tedx” pe YouTube.

Editura Adevăr Divin, traducere de Cristian Hanu, 2011 (n.red.)

Editura For You, traducere de Daniela Andronache, 2019 (n.red.)

Pe 14 februarie 2017, UConn a repurtat cea de-a o suta victorie

consecutivă.

Dacă aţi reuşit să tastaţi fără greşeală acest link de o lungime ridicolă, vă felicit şi cred că ar trebui să aveţi în vedere o carieră de stenograf la tribunal.

în original, The Speli of the Sensuous, trimitere la titlul omonim al unei vestite cărţi a filosofului ecologist american David Abram (n.red.)

Cred că pot fi corect când discut despre comportamentele masculine şi feminine. La urma urmei, când ne-am căsătorit, am adăugat numele de familie al soţiei mele (Boxer) la al meu (Wachler), fiind unul dintre puţinii bărbaţi din ţară care poartă un nume de fată. John Lennon a încercat să-şi schimbe numele în Ono Lennon, dar legea britanică nu permitea modificarea numelui de familie, aşa că s-a mulţumit să-şi schimbe al doilea prenume în Winston Ono.

în trecutul SUA există câteva secrete murdare referitoare la intersecţia dintre sex şi medicină. La începutul anilor 1900, în California a început să se practice eugenia (sterilizarea

chirurgicală involuntară, autorizată de părinţi), pe o serie de fete active sexual, care pur şi simplu se aflau sub influenţa hormonilor. între 1909 şi 1960, în acelaşi stat s-au efectuat cu entuziasm douăzeci de mii de sterilizări – inclusiv ale unor bărbaţi cu probleme mintale –, adică o treime din numărul total de sterilizări forţate din Statele Unite.
în anii '60 şi '70, când filme precum Sunt curioasă I (Galben), Caligula şi Deep Throat au fost clasificate drept filme pentru adulţi şi interzise în cinematografe, cu siguranţă mulţi le-au pus pe lista filmelor ce trebuiau vizionate cu orice preţ. (O întorsătură amuzantă: nişte tipi isteţi din departamentul de marketing al companiei Plymouth au numit una dintre culorile automobilelor de teren din anii '70 „Curious Yellow", probabil o farsă pe seama conducerii, pentru că denumirea a fost aprobată fără ca şefii să se prindă de unde vine.)
Puteţi să-mi mulţumiţi acum pentru sfat.
E posibil să fi avut loc între una şi trei naşteri, dar nimeni nu s-a prezentat încă drept „copil al Woodstockului".
Pot confirma că Tom Hanks este un om de treabă. în 1988, când eram la facultate, aveam întâlnire cu o fată şi conduceam un Nash Metropolitan din 1958. I-a murit bateria. Veşnic binevoitorul Hanks mi-a strigat: „Hei, stai aşa!", a venit în fugă şi m-a ajutat să împing maşina şi s-o repornesc.
Asemenea celebrităţilor, mărcile celebre îi pot influenţa pe cei cu o IP redusă tocmai datorită imaginii pe care şi-au creat-o în timp. Fiicele mele mi-au dat o mână de ajutor acum doi ani, într-un studiu care evalua cât de mult filtrează radiaţiile ultraviolete ochelarii de soare. Toţi ochelarii pe care i-am testat – de la cei ieftini la cei mai scumpi – aveau o protecţie UV excelentă. Chiar ne-am dus
pe promenada din Venice Beach înarmaţi cu aparatul de măsură şi am constatat cu surprindere că până şi ochelarii de soare ieftini comercializaţi de magazinele din zonă aveau un factor excelent de blocare a radiaţiilor ultraviolete. La fel şi ochelarii de soare vânduţi în benzinării. în general, oamenii au impresia (pe care o aveam şi eu înainte de acest studiu) că mărcile costisitoare au o protecţie UV mai bună, însă chiar şi o pereche de ochelari de soare de 10 dolari poate oferi o protecţie excelentă, datorită reglementărilor federale în domeniu. Aşadar, puteţi să faceţi economie şi să

cumpărați cu încredere ochelari de soare ieftini (cel puțin în Statele Unite).
Stil de muzică rock'n'roll apărut la începutul anilor 1950, în SUA (n.trad.)

Soția mea, Selina, s-a descurcat de minune în multe alte situații care necesitau o inteligență perceptivă ridicată. (Am adăugat această notă ca să mă asigur că nu voi fi izgonit din dormitor după apariția cărții.

)Note

Introducere

1. „Virgin Mary Seen in Tree Stump in Limerick", Belfast Telegraph, 7 septembrie 2009
2. Taylor, C., „How Many People Actually Manage to Have an Out of Body Experience?", 14 iunie 2014, Out-of-body-experience.info/how-many-people- had-an-obe
3. National UFO Reporting Center, date din 2016, www.nuforc.org/webreports/ndxevent.htm
4. Duffy, Maureen A., „Charles Bonnet Syndrome: Why Am I Having These Visual Hallucinations?", Vision Aware, www.visionaware.org/info/your-eye- condition/guide-to-eye-conditions/charles-bonnet-syndrome/125
5. Carpenter, Siri, „Everyday Fantasia: The World of Synesthesia", The American Psychological Association Journal nr. 32(3)/martie 2001, www. apa. org/monitor/marO 1/sy nesthesia. aspx
6. „Evolution of the Insect Eye", newsletter, Universitatea din Minnesota, Duluth, www.d.umn.edu/~olse0176/Evolution/insects.html
7. Lisney, Thomas J. et al., „Behavioural Assessment of Flicker Fusion Frequency in Chicken Gallus gallus domesticus", Science Direct nr. 51(12)/iunie 2011, www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0042698911001519

8. Hall, L. Michael si Bodenhamer, Bob G., The User's Manual for the Brain, vol. 2, Crown, New York, 2003

1. Sediul percepţiei

1. Katz, Evan, „Am I Dreaming? The Matrix and Perceptions of Consciousness”, 18 ianuarie 2013, Philfilmrhodes.blogspot.com/2013/01/am-i-dreaming-matrix- and-perceptions-of_18.html
2. Martin, Paul, „Interview with Andrew Mason”, MatrixFans.net, 13 februarie 2012, www.matrixfans.net/interview-with-andrew-mason-executive-producer- from-the-matrix-1999 /#sthash.A7gmGxph.dpbs
3. Harris, Sam, „The Self Is an Illusion”, video YouTube, 16 septembrie 2014, www.youtube.com/watch?v=fajfkO_X010
4. Merriam-Webster Dictionary, „Perception”, accesat pe 18 mai 2017, www.learnersdictionary.com/definition/perception
5. Reid, Thomas, An Inquiry into the Human Mind: On the Principles of Common Sense, Nabu, Charleston, SC, 2010, reproducere după textul original
6. Jim Baggott, „Quantum Theory: If a Tree Falls in the Forest...”, OUPblog, blog Oxford University Press, 14 februarie 2011, Blog.oup.com/2011/02/quantum
7. „Receptors”, CNS Clinic, www.humanneurophysiology.com/receptors.htm
8. Robertson, Sally, „What Does the Thalamus Do?”, News Medical Life Sciences, www.news-medical.net/health/What-does-the-Thalamus-do.aspx
9. „Neocortex (Brain)”, Science Daily, www.sciencedaily.com/terms/neocortex.htm
10. Gholipour, Bahar, „Made Up Purely by the Brain”, Brain Decoder, Braindecoder.com/post/up-to-90-of-your-perception-could-be-made-up-purely- by-the-brain-1104633927
11. Caldwell, Emily, „Scientist: Most Complete Human Brain Model to Date Is a «Game Changer»„, comunicat al Universităţii de Stat din Ohio, 18 august 2015, news. osu. edu/news/2015/08/18/human-brain-model
12. Underwood, Emily, „More Than $100 Million in New BRAIN Funds”, Science, 2 octombrie 2015,

www.sciencemag.org/news/2015/10/more-100- million-new-brain-funds.notes
13. Gorman, James, „Learning How Little We Know about the Brain”, New York Times, 10 noiembrie 2014, www.nytimes.com/2014/ll/ll/science/learning-how-little-we-know-about-the- brain.html
14. Tan, Rebecca, „9 Unanswered Questions about the Human Brain”, South China Morning Post, 9 mai 2016, www.scmp.com/lifestyle/health- beauty/article/1941658/9-unanswered-questions-about-human-brain

2. Mintea mai presus (şi mai prejos) de materie

1. Boyles, Salynn, „86 Billion Spent on Back, Neck Pain”, WebMD, 12 februarie 2008, www.webmd.com/back-pain/news/20080212/86-billion-spent-on-back- neck-pain
2. National Multiple Sclerosis Fact Sheet, www.nationalmssociety.org/NationalMSSociety/media/MSNationalFiles/Brochui Just-the-Facts.pdf
3. Krans, Brian, „Famous Faces of MS”, Healthline, 8 februarie 2017, www.healthline.com/health-slideshow/famous-people-with-ms
4. Stein, Lisa, „Living with Cancer: Kris Carr's Story”, Scientific American, 16 iulie 2008, www.scientificamerican.com/article/living-with-cancer-kris-carr
5. Carr, Kris, Crazy Sexy Cancer Tips, Skirt!, Guilford, CT, 2007
6. „Don't Worry, Be Healthy”, Johns Hopkins Medicine, comunicat de presă, 9 iulie 2013, www.hopkinsmedicine.org/news/media/releases/dont_worry_be_healthy
7. Carretani, Jessica, „The Contagion of Happiness”, Harvard Medicine, hms.harvard.edu/news/harvard-medicine/contagion-happiness
8. „Jon Kabat-Zinn, PhD”, The Connection, theconnection.tv/jon-kabat-zinn-ph- d
9. Siegel, Daniel J., Mindsight: Noua ştiinţă a transformării personale, traducere de Mugur Butuza, Herald, 2019
10. Cheriyedath, Susha, „What Is a Phantom Limb?”, www.news-medical.net/health/What-is-a-Phantom-Limb.aspx
11. „Hypochondriasis”, Cleveland Clinic, my. clevelandclinic. org/health/articles/hy pochondriasis

12. Dillon, Brian, „The Pain of Fame”, Wall Street Journal, 16 ianuarie 2010, www.wsj.com/articles/SB10001424052748704281204575003570232360564
13. Weller, Chris, „Dr. Google Breeds Hypochondria by Scaring People into Thinking the Worst”, Medical Daily, 7 mai 2015, www.medicaldaily.com/dr- google-breeds-hypochondria-scaring-people-thinking-worst-332316
14. „CDC Recommends Mothers Stop Breastfeeding to Boost Vaccine
Efficacy?”, Snopes.com, 21 ianuarie 2015, www.snopes.com/medical/disease/cdcbreastfeeding. asp

3. Lucrurile nu sunt ceea ce par

1. „The Top 10 Mentalists”, Mentalist Central, 9 ianuarie 2015, www.mentalismcentral.com/top-10-mentalist
2. Site-ul lui Ingo Swann, www.ingoswann.com
3. Site-ul Central Intelligence Agency, https://www.cia.gov/library/readingroom/document/cia-rdp96-00787r0002 00130005-3
4. Site-ul Central Intelligence Agency, https://www.cia.gov/library/readingroom/document/cia-rdp79-00999a0003 00030027-0
5. Higginbotham, Adam, „The Unbelievable Skepticism of the Amazing Randi”, New York Times Magazine, 7 noiembrie 2014, www.nytimes.com/2014/11/09/magazine/the-unbelievable-skepticism-of-the- amazing-randi.html
6. Gualco, Dean, The Great People of Our Time, iUniverse, Bloomington, IN, 2008
7. Sagan, Carl, The Demon-Haunted World: Science as a Candle in the Dark, Random House, New York, 1997
8. „Sleep Paralysis”, WebMD, www.webmd.com/sleep-disorders/guide/sleep- paralysis#l
9. Turner, Rebecca, „Are Alien Abductions Real – or Dark Lucid Dreams?”, www.world-of-lucid-dreaming.com/are-alien-abductions-real.html
10. Rossen, Jake, „The Dark Side of Lucid Dreaming”, Van Winkle's, 25 septembrie 2016, https://vanwinkles.com/lucid-dreamings-dark-side

11. Picasso, Pablo, „Statement to Marius De Zayas”, 1923, www.learn.columbia.edu/monographs/picmon/pdf/art_hum_reading_49.pdf.
12. Inglis-Arkell, Esther, „Why Certain Color Combinations Drive Your Eyeballs Crazy”, Gizmodo, 13 ianuarie 2013, io9.gizmodo.com/5974960/why- certain-color-combinations-drive-your-eyeballs-crazy
13. Site-ul Chuck Close, chuckclose.com
14. Sondheim, Stephen si Lapine, James, Sunday in the Park with George, Applause Theatre & Cinema Books, 2000
15. Lubow, Arthur, „Edvard Munch: Beyond the Scream”, Smithsonian, martie 2006, www.smithsonianmag.com/arts-culture/edvard-munch-beyond-the- scream-111810150
16. „Van Gogh's Mental and Physical Health”, Van Gogh Gallery, www.vangoghgallery.com/misc/mental.html
17. Platon, Phaidon, în Opere, voi. 4, traducere de Petru Creţia, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, 1983, pp. 61, 89
18. Brakke, Karen, „Ponzo”, Online Psychological Laboratory, opl. apa. org/Experiments/About/AboutPonzo. aspx
19. Abrahams, Marc, „Experiments Show We Quickly Adjust to Seeing Everything Upside-Down”, Guardian, 12 noiembrie 2012, www.theguardian.com/education/2012/nov/12/improbable-research-seeing- upside-down
20. Enayati, Amanda, „The Power of Perceptions: Imagining the Reality You
Want”, CNN, 14 aprilie 2012, www.cnn.com/2012
/04/11/health/enayati-power- perceptions-imagination

4. în afara corpului sau sub pământ

1. Allen, Woody, „Conversations with Helmholtz”, in Getting Even, Vintage, New York, 1978
2. Moody, Raymond Jr., Viaţă după viaţă. Investigarea unui fenomen: supravieţuirea dincolo de moartea corpului fizic, traducere de V. Zatuşevschi, Adevăr Divin, 2016
3. Beauregard, Mario şi O'Leary, Denyse, The Spiritual Brain: A Neuroscientist's Case for the Existence of the Soul, HarperOne, San Francisco, 2008
4. Neal, Mary, La Ceruri şi înapoi. Relatarea extraordinară a unui medic despre moarte, ceruri, îngeri şi revenirea la viaţă, traducere de dr. Mihai Popescu, Adevăr Divin, 2014

5. Long, Jeffrey şi Perry, Paul, Dovezi referitoare la lumea de dincolo. Ştiinţa experienţelor în apropierea morţii, traducere de Cristian Hanu, Adevăr Divin, **2012**
6. Site-ul Near Death Experience Research Foundation (NDERF), www.nderf.org
7. Maclsaac, Tara, „How Common Are Near-Death Experiences?: NDEs by the Numbers", Epoch Times, 23 iunie 2014, www.theepochtimes.com/n3/757401- how-common-are-near-death-experiences-ndes-by-the-numbers
8. Vezi Harris, Sam, Trezirea. Ghid pentru o spiritualitate fără religie, Herald, 2015
9. Burpo, Todd si Vincent, Lynn, Heaven Is for Real: A Little Boy's Astounding Story of His Trip to Heaven and Back, Thomas Nelson, Nashville, 2010
10. Alexander, Eben, Dovada lumii de dincolo adusă de un neurochirurg, traducere de Constantin Dumitru-Palcus, Lifestyle, 2013
11. „Special Report: When Is Your Patient Dead?", Medscape, www.medscape.com/viewcollection/32925
12. Stein, Rob, „Brains of Dying Rats Yield Clues about Near-Death Experiences", All Things Considered, NPR, 12 august 2013, www.npr.org/sections/health-shots/2013/08/12/211324316/brains-of-dying-rats- yield-clues-about-near-death-experiences
13. Kirkendoll, Shantell, „Study: Near-Death Brain Signaling Accelerates Demise of Heart", University Record, newsletter al Universităţii din Michigan, 10 aprilie 2015, record.umich.edu/articles
14. Grace, Francis, „The Science of Near-Death Experiences", CBSNews, 18 aprilie 2006, www.cbsnews.com/news/the-science-of-near-death-experience
15. Site-ul lui Elisabeth Kiibler-Ross, www.ekrfoundation.org
16. Near Death Experiences of the Hollywood Rich and Famous, www.near- death.com/experiences/rich-and-famous.html
17. Clinton, Bill, „How Clinton Recovered from Surgery", ABC News, 28 octombrie 2004, abcnews.go.com/Primetime/clinton-recovered-surgery/story? id=207370
18. Woerlee, G.M., „The Denture Man NDE", Near Death Experiences, www.neardth.com/denture-man.php#lommel

19. Smith, Andra M. şi Messier, Claude, „Voluntary Out-of-Body Experience: An fMRI Study”, Frontiers in Human Neuroscience, 10 februarie 2014, joumal.frontiersin.org/article/103389/fnhum.2014.00070/full
20. Psychology Dictionary, „What Is Kinesthetic Imagery?”, psychologydictionary.org/kinesthetic-imagery
21. Robson, David, „Blindsight: The Strangest Form of Consciousness”, BBC Future, 28 septembrie 2015, www.bbc.com/future/story/20150925-blindsight- the-strangest-form-of-consciousness
22. Palier, Ken şi Suzuki, Satoru, „Consciousness”, raport, Universitatea Northwestern, faculty.wcas.northwestern.edu/~paller/Consciousness.pdf
23. Collins, Graham P., „Blindsight: Seeing without Knowing It”, Scientific American, blog, 22 aprilie 2010, blogs.scientificamerican.com/observations/blindsight-seeing-without-knowing-it

5. Jocul orgoliilor

1. Tweedie, Neil, „The Dark Side of Vladimir Putin's Winter Olympic Games”, Telegraph, 1 februarie 2014, www.telegraph.co.uk/sport/othersports/winter-olympics/10610000/The-dark-side-of-Vladimir-Putins-Winter-Olympic- Games.html
2. Berman, Ilan, „Putin's Olympic Corruption”, USA Today, 20 februarie 2014, www.usatoday.com/story/opinion/2014/02/20/putin-olympics-sochi-corruption- russia-column/5655815
3. „Vladimir Putin's Tough Guy Act Is Just «Shtick» Says Barack Obama”, Telegraph, 7 februarie 2014, www.telegraph.co.uk/news/worldnews/barackobama/10623452/Vladimir-Putins- tough-guy-act-just-a-shtick-says-Barack-Obama.html
4. „Russia: Punk Band Arrested after Protesting Putin”, Freemuse, Freemuse.org/archives/1914
5. Perring, Rebecca, „Vladimir Putin «Wants» to Reinstate Russia's Royal Family and Bring Back the Tsars”, Express, 24 iunie 2015, www.express.co.uk/news/world/586470/Russia-royal-family-Vladimir-Putin- reinstate-Tsar-Nicholas- S econd-Romanov

6. Shugerman, Emily, „Putin Points at Journalists and Asks Trump «Are These the Ones Hurting You?» during Press Conference”, Independent, 7 iulie 2017, www.independent.co.uk/news/world-0/us-politics/trump-putin-press-journalists- meeting-russia-president-points-which-ones-insulting-you-a7830046.html
7. Stewart, Will, „A $51 Billion 'Ghetto': Extraordinary Images Show Vladimir
Putin's Sochi Olympic Park Lying Desolate and Abandoned One Year after Most
Expensive Games in History”, Daily Mail, 26 februarie 2015, www. daily mail, co .uk/news/article-2941216/Extraordinary-images-Vladimir-
Putin-s-Sochi-01ympic-park-lying-desolate-abandoned.html
8. Chen, Joyce, „The Russian Olympic Doping Scandal Explained: 5 Things to Know”, Us, 13 mai 2016, www.usmagazine.com/celebrity-news/news/the- russian-olympic-doping-scandal-explained-5-things-to-know-w206469
9. Quittner, Jeremy, „Patriot's Owner Robert Kraft Still Wants Putin to Give Back His Super Bowl Ring”, Fortune, 6 februarie 2017, fortune.eom/2017/02/06/patriots-owner-kraft-putin-ring
10. Robertson, Ian H., „The Danger That Lurks inside Putin's Brain”,
Psychology Today, blog, 17 mai 2014, www.psychologytoday.com/blog/the- winner-effect/201403/the-danger-lurks-inside-vladimir-putins-brain
11. „Vladimir Putin's Macho Stunts”, The Economist, 26 mai 2015, www. economist, com/node/21652100
12. Zurawick, David, „Bill Clinton's Sax Solo on «Arsenio» Still Resonates Memorable Moments”, Baltimore Sun, 27 decembrie 1992, http://articles.baltimoresun.com/1992-12-27/features/1992362178_1_clinton- arsenio-hall-hall-show

6. Să facem mişcare

1. „Physical Activity Reduces Stress”, Anxiety and Depression Association of America, forum online, www.adaa.org/understanding-anxiety/related- illnesses/other-related-conditions/stress/physical-activity-reduces-st

2. Domonell, Kristin, „Why Endorphins (and Exercise) Make You Happy”, CNN, 13 ianuarie 2015, www.cnn.com/2016/01/13/health/endorphins-exercise- cause-happiness
3. Scutti, Susan, „Brain Facts to Know and Share: Men Have a Lower Percentage of Gray Matter Than Women”, Medical Daily, 10 iulie 2014, www.medicaldaily.com/brain-facts-know-and-share-men-have-lower- percentage-gray-matter-women-292530
4. Kramer, Arthur F., „Enhancing Brain and Cognitive Function of Older Adults through Fitness Training”, Journal of Molecular Neuroscience nr. 20(3)/februarie 2003, www.researchgate.net/publication/9087834_Enhancing_Brain_and_Cognitive_Fi
5. Koch, Christol, „Looks Can Deceive: Why Perception and Reality Don't Always Match Up”, Scientific American, 1 iulie 2010, www.scientificamerican.com/article/looks-can-deceive
6. Adams, AJ, „Seeing Is Believing: The Power of Visualization”, Psychology Today, 3 decembrie 2009, www.psychology-today.com/blog/flourish/200912/seeing-is-believing-the-power-visualization
7. Shriver, Pam, interviu cu autorul, 17 noiembrie 2016
8. Malamud, Bernard, The Natural, 1952
9. Mumford, George, The Mindful Athlete: Secrets to Pure Performance, Parallax Press, Berkeley, CA, 2016
10. DeYonker, William, „Right on Cue”, video YouTube, www.youtube.com/watch?v=FCNDCBE21sE
11. Angle, Sara, „Olympic Beach Volleyball Player Kerri Walsh Jennings' Body Confidence Tips”, Shape, 11 martie 2015, www.shape.com/blogs/fit- famous/olympic-beach-volleyball-player-kerri-walsh-jennings-body-confidence- tips
12. „Pam Shriver”, International Tennis Hall of Fame, www.tennisfame.com/hall-of-famers/inductees/pam-shriver.
13. „1927: The Yankee Juggernaut”, This Great Game, www.thisgreatgame.com/1927-baseball-history.html.
14. Auriemma, Geno, www.genoauriemma.com/geno/quotes
15. Stone, Larry, „Think the UConn Women Are Too Good? Quit Whining and Beat 'Em”, Seattle Times, 29 martie 2016, www.seattletimes.com/sports/uw- husky-basketball/think-the-uconn-women-are-too-good-quit-whining-and-beat- em

16. „How Bad (and Lovable) Were the 1962 Mets?”, Jugs Sports, jugssports.com/how-bad-and-lovable-were-the-1962-mets
17. „Broadway Joe”, video YouTube, 3 iulie 2007, www.youtube.com/watch? v=Gc65NC44dSk
18. „We Cheer for Clothes”, Seinfeld, video YouTube, 9 aprilie 2006, www.youtube.com/watch?v=we-L7wlK5Zo
19. „Murder of Soccer Player after Own-Goal 20 Years Ago Still Resonates in Colombia”, Fox News, 2 iulie 2014, www.foxnews.com/world/2014/07/02/murder-soccer-player-after-own-goal-20- years-ago-still-resonates-in-colombia.html

7. Imaculata percepţie

1. Parry, Hannah, „You Won't Brie-Leave It: New York Restaurant Creates World's Most Expensive Grilled Cheese Sandwich for $214”, Daily Mail, 10 iunie 2015, www.dailymail.co.uk/news/article-3118362/You-won-t-brie-leave- New-York-restaurant -create-world-s-expensive-grilled-cheese-sandwich- 214.html
2. „Virgin Mary Grilled Cheese' Sells for $28,000”, NBC News, 23 noiembrie 2004, www.nbcnews.com/id/6511148/ns/us_news-weird_news/t/virgin-mary- grilled-cheese-sells/#.WJzOgbYrKls
3. „Britney Spears' Pregnancy Test Sells”, CNN, 12 mai 2005, money.cnn.com/2005/05/12/news/newsmakers/britney_pregnancytest
4. „The Plan of the Instauratio Magna”, www.bartleby.com/39/21.html
5. „Virgin Mary Seen in Tree Stump in Limerick”, Belfast Telegraph, 7 septembrie 2009, www.belfasttelegraph.co.uk/news/virgin-mary-seen-in-tree- stump-in-limerick-28486957.html
6. „În a Twist of Fate – Holy Pretzel Sells for $10,600”, PR Newswire, 2 iunie 2005, www.prnewswire.com/news-releases/in-a-twist-of-fate—holy-pretzel- sells-for-10600-5449 7527.html
7. „Apparition of Our Lady of Coogee Beach”, Catholic News, 31 ianuarie 2003, cathnews.acu.edu.au/301/166.php
8. Crone, J.H., Our Lady of the Fence Post, UWA Publishing, Perth, 2003
9. „Catholics Flock to Garage Door to See Image of Virgin Mary”, video YouTube, 31 august 2007, www.youtube.com/watch?v=5jZld8ZglaA

10. „Jesus on a Door”, Penn & Teller: Bullshit!, video YouTube, 3 septembrie 2014, www.youtube.com/watch?v=ofCGV_zBEVo
11. Dusty, Bill, „Virgin Mary Apparition at Mercy Hospital”, video YouTube, 6 octombrie 2008, www.youtube.com/watch?v=L_glYpkhvCA
12. Cihlar, Christopher, The Grilled Cheese Madonna and 99 Other of the Weirdest, Wackiest, Most Famous eBay Auctions Ever, Broadway, New York, 2006
13. Kovacs, Joe, „Jesus Appears in Shower, Worth $2,000”, WND, 25 iunie 2005, www.wnd.com/2005/06/31018
14. „Image of Jesus on Dog's Butt God's Second Appearance?”, Patheos, 16 noiembrie 2011, www.patheos.com/blogs/heavenlycreatures/2011/ll/image-of- jesus-on-dogs-butt-gods-second-appearance
15. „Holy Grilled Cheese Sandwich!What Is Pareidolia?”, The Conversation, theconversation.com/holy-grilled-cheese-sandwich-what-is-pareidolia-14170
16. „The «Paul Is Dead» Myth”, The Beatles Bible, www.beatlesbible.com/features/paul-is-dead
17. Begley, Sarah, „Loch Ness Monster Probably a Catfish, Says Man Who's Been Watching for 24 Years”, Time, 17 iulie 2015, time.com/3962382/loch-ness- monster-catfish
18. Greenaway, Naomi, „What Do You See in These Photos?”, Daily Mail, 20 octombrie 2015, www.dailymail.co.uk/femail/article-3280816/What-photos-s- faces-suffer-facial-pareidolia.html
19. Duffy, Maureen A., „Charles Bonnet Syndrome: Why Am I Having These Visual Hallucinations?”, www.visionaware.org/info/your-eye-condition/guide- to-eye-conditions/charles-bonnet-syndrome/125
20. Ramachandran, VS., si Blakeslee, Sandra, Phantoms in the Brain: Probing the Mysteries of the Human Mind, William Morrow, New York, 1999
21. Thurber, James, „The Secret Life of Walter Mitty”, The Thurber Carnival,
1945; reeditată de Harper-Collins, New York, 2013
22. Sagan, Carl, Cosmos, traducere de Alexandru Anghel, Herald, 2014

8. Vraja senzorialului

1. Cicero, Selected Works, Penguin, New York, 1980
2. Cialdini, Robert B., Psihologia persuasiunii, Business Tech, 2008

3. The Basics of Philosophy, www.philosophybasics.com/branch_altruism.html
4. Carey, Bjorn, „Stanford Psychologists Show That Altruism Is Not Simply Innate”, Stanford Report, 18 decembrie 2014, news.stanford.edu/pr/2014/pr- altruism-triggers-innate-121814.html
5. „New Vision on Amygdala after Study on Testosterone and Fear”, Science Daily, 12 iunie 2015, www.sciencedaily.com/releases/2015/06/150612143027.htm
6. Hermans, Erno J. et al., „A Single Administration of Testosterone Reduces Fear-Potentiated Startle in Humans”, Biological Psychiatry nr. 59 (9)/iunie 2006, pp. 872-874, www.researchgate.net/publication/7316503_A_Single_Administration_of_Testos Potentiated_Startle_in_Humans
7. Congreve, William, The Mourning Bride, Dodo Press, Londra, 2008
8. Boyle, Darren, „I Didn't Know She Cut It Off: Penis Attack Victim John Bobbitt Reveals the Horror of Being Assaulted by His Wife in Notorious Crime”, Daily Mail, 24 noiembrie 2016, www.dailymail.co.uk/news/article- 3968154/I-didn-t-know-cut-Penis-attack-victim-John-Bobbitt-reveals-horror- assaulted-wife-notorious-crime.html

9. Sus pe firmament

1. „The Best Celebrities You'd Ever Buy Stuff From”, Ranker, www.ranker.com/list/the-best-celebrity-tv-spokespeople-of-all-time/josh-heller.
2. Maron, Dina Fine, „Sorry, Jenny McCarthy: Vaccines Aren't as Dangerous as You Think”, Salon, 11 ianuarie 2017, www.salon.com/2017/01/ll/sorry-jenny- mccarthy-vaccines-arent-as-dangerous-as-you-think_partner
3. Case, Laura, „How Much Do Celebrities Get Paid to Tweet?”, Wet Paint, 20 iulie 2016, www.wetpaint.com/how-much-do-celebrities-get-paid-to-tweet- 663232
4. Kardashian West, Kim, Kim Kardashian Selfish, New York, Universe, 2015

10. Introducere în inteligenţa persexuală

1. „2014 Survey: How Many Christians Do You Think Watch Porn?”, Digital Journal, comunicat de presă, 14 august 2014, www.digitaljournal.com/pr/2123093
2. „30 Percent of Global Web Traffic Is Porn – Study”, Indo-Asian News Service, 5 iunie 2012, http://gadgets.ndtv.com/internet/news/30-percent-of- global-web-traf f ic-is-porn-study-223878
3. „Study Finds That 1 Out of 3 Women Watch Porn at Least Once a Week”, Women in the World feature, New York Times, 22 octombrie 2015, nytlive.nytimes.com/womenintheworld/2015/10/22/study-finds-that-l-out-of-3- women-watch-porn-at-least-once-a-week
4. Meyjes, Toby, „Up Pompeii! Erotic Paintings Reveal Sex Lives of Ancient Romans”, Metro, 8 decembrie 2016, metro.co.uk/2016/12/08/up-pompeii-erotic- paintings-reveal-sex-lives-of-ancient-romans-6308999
5. Sinha, Indra, The Love Teachings of Kama Sutra, Marlow, New York, 1997
6. Fessenden, Marissa, „Medieval Chastity Belts Are a Myth”, Smithsonian, 20 august 2015, www.smithsonianmag.com/smart-news/medieval-chastity-belts- are-myth-180956341
7. Sanghani, Radhika, „Chastity Belts: The Odd Truth about «Locking Up» Women's Genitalia”, Telegraph, 18 ianuarie 2016, www.telegraph.co.uk/women/sex/chastity-belts-the-odd-truth-about-locking-up- womens-genitalia
8. Garnick, Marc, „Does Frequent Ejaculation Help Ward Off Prostate Cancer?”, Prostate Knowledge, publicat de Harvard Medical School, www.harvardprostateknowledge.org/does-frequent-ejaculation-help-ward-off- prostate-cancer
9. „Rev Morton Hill, 68, Pornography Opponent”, Chicago Tribune, necrolog, 7 noiembrie 1985
10. Ostling, Richard N., „Jerry Falwell's Crusade”, Time, 24 iunie 2001, content.time.com/time/magazine/article/0,9171,142305,OO.html
11. Roth, Philip, Complexul lui Portnoy, traducere de George Volceanov, Polirom, 2011
12. „Pornography Statistics: 2015 Report”, Covenant Eyes, www. covenantey es. com/pornstats
13. Twain, Mark, Mark Twain on Masturbation: Some Thoughts on the Science of Onanism, CreateSpace, 2009

14. „Infidelity Statistics”, Infidelity Facts, www.infidelityfacts.com/infidelity- statistics.html
15. Box Office Mojo, www.boxofficemojo.com/movies/?id=unfaithful.htm
16. Spargo, Chris, „How Rock Hudson Kept His Gay Life Secret...”, Daily Mail, 15 aprilie 2015, www.dailymail.co.uk/news/article-3040119/Secret-gay- life-Rock-Hudson-revealed-man-called-one-true-love-describes-pair-hid- relationship-protect-image-Hollywood-star.html
17. Summers, Claude J. (ed.), The Queer Encyclopedia of Film and Television, Cleis, San Francisco, 2015
18. Bowers, Scotty, Full Service: My Adventures in Hollywood and the Secret Sex Lives of the Stars, Grove, New York, 2012; Hadleigh, Boze, În or Out: Gay and Straight Celebrities Talk about Themselves and Each Other, Barricade, Fort Lee, 2000
19. Site oficial dedicat lui Oscar Wilde, www.cmgww.com/historic/wilde
20. „100 Actors Who Are Actually Gay or Bisexual”, IMDb, www.imdb.com/list/ls072706884
21. Bissinger, Buzz, „Caitlyn Jenner: The Full Story”, Vanity Fair, 25 iulie 2015, www.vanityfair.com/hollywood/2015/06/caitlyn-jenner-bruce-cover-annie-leibovitz
22. Anati, Emmanuel, „The Way of Life Recorded in the Rock Art of Valcomonica”, Adoranten 2008, www.rockartscandinavia.com/images/articles/a8marretta.pdf
23. „Bestiality Is Much, Much More Common Than You Think”, 20 februarie 2015, Health24, www.health24.com/sex/sexual-diversity/bestiality-is-much- much-more-common-than-you-think-20150218
24. „Denmark Passes Law to Ban Bestiality”, Newsbeat, publicatie BBC, 22 aprilie 2015, www.bbc.co.uk/newsbeat/article/32411241/denmark-passes-law-to-ban-bestiality
25. Murphy Jr., Robert Emmett, „Bestiality Is Legal in the Same States That Ban Same-Sex Marriage”, All Things Crime, blog, 16 iulie 2013, allthingscrimeblog.com/2013/07/16/bestiality-is-legal-in-the-same-states-that- ban-same-sex-marriage

11. Trebuie neapărat să-mi iau!

1. „All About Kopi Luwak – The Most Expensive Coffee in the World!”, www.most-expensive.coffee
2. „Civet Coffee: Why It's Time to Cut the Crap”, The Guardian, 13 septembrie 2013, www.theguardian.com/lifeandstyle/wordofmouth/2013/sep/l3/civet- coffee-cut-the-crap 3. Bale, Rachael, „The Disturbing Secret behind the World's Most Expensive Coffee”, National Geographic, 29 aprilie 2016, news.nationalgeographic.com/2016/04/160429-kopi-luwak-captive- civet-coffee- Indonesia
4. Buck, Stephanie, „The Weird, Rabid History of the Cabbage Patch Craze”, Timeline, 14 decembrie 2016, timeline.com/cabbage- patch-craze- 867ce8d076c#.20hk9bbh6
5. Getlen, Larry, „How the Beanie Baby Craze Was Concocted – Then Crashed”, New York Post, 22 februarie 2015, nypost.com/2015/02/22/how-the-beanie- baby-craze-was-concocted- then-crashed
6. McCarthy, Erin, „16 Amazing Facts about Sea Monkeys”, Mental Floss, mentalfloss.com/article/56755/16-amazing-facts-about-sea- monkeys
7. „A Fortune from Sea Monkeys and X-Ray Spex: Harold von Braunhut, Novelty Gift Entrepreneur, 1926-2003”, Sidney Morning Herald, necrolog, www.smh.com.au/articles/2004/01/01/1072908849191.html
8. Kovalchik, Kara, „11 Shameless Comic Book Ads That Cost Us Our Allowance”, Mental Floss, mentalfloss.com/article/30420/ll- shameless-comic- book-ads-cost-us-our-allowance-money
9. Greenman, Catherine, „A Singing Fish Gets a Personal Touch”, New York Times, 11 ianuarie 2001, www.nytimes.com/2001/01/ll/technology/a-singing- fish-gets-a- personal -touch.html

12. Sunteţi diferiţi de o antilopă gnu din Kenya?

1. Cialdini, Robert B., Pre-suasiune. O metodă revoluţionară de a influenţa şi de a convinge, traducere de Dan Bălănescu, Publica, 2017

2. Huh, Young Eun, Vosgerau, Joachim si Morewedge, Carey K., „Social Defaults: Observed Choices Become Choice Defaults”, Journal of Consumer Research nr. 41(3)/octombrie 2014, www.jstor.org/stable/10.1086/677315? origin=JSTOR-pdf&seq=l#page_scan_tab_contents
3. „Woodstock 1969”, Woodstock Story, www.woodstockstory.com/woodstockl969.html.
4. Kreps, Daniel, „19 Worst Things about Woodstock '99”, Rolling Stone, 31 iulie 2014, www.rollingstone.com/music/news/19-worst-things-about- woodstock-99-20140731
5. „Sly Stone's Speech at Woodstock”, video YouTube, 6 octombrie 2008, www.youtube.com/watch?v=lUr5rzQZkVg
6. Ganahl, Jane, „Woodstock '99: The Day the Music Died”, SFGate, 28 iulie 1999, www.sfgate.com/style/article/Woodstock-99-The-day-the-music-died- 3073934.php
7. „11 Celebrities Who Got Scammed by Bernie Madoff and Lost Millions”, Fox Business, 2 februarie 2016, www.foxbusiness.com/features/2016/02/02/11- celebrities-who-got-scammed-by-bernie-madoff-and-lost-millions.html
8. Lenzner, Robert, „Bernie Madoff's $50 Billion Ponzi Scheme”, Forbes, 12 decembrie 2008, www.forbes.com/2008/12/12/madoff-ponzi-hedge-pf-ii- in_rl_1212croesus_inl.html
9. Cialdini, Robert B., Psihologia persuasiunii, Business Tech, 2008, capitolul 4
10. Heilpern, Will, „18 False Advertising Scandals That Cost Some Brands Millions”, Business Insider, 21 martie 2016, www.businessinsider.com/false- advertising-scandals-2016-3/#vw-falsely-advertised-environmentally-friendly- diesel-cars-1
11. „The Too Good to Be True Product Hall of Fame”, Time, 6 octombrie 2011, business.time.com/2011/10/ll/14-products-with-notoriously-misleading-advertising-claims/slide/splenda
12. Watson, Elaine, „Kashi Agrees to Pay up to $3.99M to Settie «All Natural» Lawsuit; Campbell Soup under Fire over Prego Labels”, Food Navigator, William Reed newsletter, 15 iunie 2015, www.foodnavigator- usa.com/Regulation/Kashi-agrees-to-pay-up-to-3.99m-to-settle-all-natural- lawsuit

13. Ong, Czarina, „Tom Hanks Is the Most Trusted Celebrity While NBC's
Brian Williams Took a Nosedive in Ratings”, Christian Today, 12 februarie 2015,
www.christiantoday.com/article/
tom.hanks.is.the.most.trusted.celebrity.while.nbc
14. O'Leary, Noreen, „Dannon Settles False Ad Suit for $35 Mii”, Adweek, 18 septembrie 2009,
www.adweek.com/brand-marketing/dannon-settles-false-ad- suit- 3 5-mil-106416

13. Fanatismul

1. „San Francisco Protestors Stage a «Vomit În»„, SFGate,
www.sfgate.com/news/article/San-Francisco-protesters-stage-a-vomit-in-
2627438.php
2. Burchard, Elizabeth si Carlone, Judith D., The Cult Next Door: A True Story of a Suburban Manhattan New Age Cult, Ace Academics, San Mateo, 2011
3. „Pope Urban II Orders First Crusade”, History,
www.history.com/this-day-in- history/pope-urban-ii-orders-first-crusade.
4. „How Many People Died in the Crusades?”, Reference,
www.reference.com/history/many-people-died-crusades-4483019
b5f8684c5
5. „Sudan Referendum: Key Dates in Recent History”, Telegraph, 8 ianuarie **2011,**
www.telegraph.co.uk/news/worldnews/africaandindianocean/
sudan/8246617/Sud referendum-key-dates-in-recent-history.html
6. DeSilver, Drew şi Masei, David, „World Muslim Population More Widespread Than You Might Think”, Fact Tank, publicaţie a Pew Research Center, 31 ianuarie 2017
7. Galper, Marvin, interviu cu autorul, 11 decembrie 2016
8. Cush, Andy, „A Comprehensive List of Every Celebrity Connected to Scientology”, Gawker, 2 aprilie 2015, gawker.com/a-comprehensive-updated- list-of-every-celebrity-linked-1694554276
9. Guerrasio, Jason, „The Chilling Story of How Scientology Founder L. Ron Hubbard Rose to Power”, Business Insider, 31 martie 2015, www.businessinsider.com/l-ron-hubbard-history-sci-fi-writer-to-scientology- founder-2015-3

10. Hubbard, Ron L., Dianetica. Ştiinţa modernă a sănătăţii mentale, Excalibur, 2009
11. „What Is Scientology and Who Was L. Ron Hubbard?”, Telegraph, 6 octombrie 2016, www.telegraph.co.uk/news/O/what-is-scientology-and-who- was-l-ron-hubbard.
12. Peale, Norman Vincent, Forţa gândirii pozitive, traducere de Marius
Chitoşcă, Curtea Veche, 2017
13. „Jonestown”, History, www.history.com/topics/jonestown
14. Zennie, Michael, „New Age Followers Still Waiting for Aliens to Beam Them Up 15 Years after Heaven's Gate Cult Suicides Left 39 People Dead”, Daily Mail, 26 martie 2012, www.dailymail.co.uk/news/article- 2120869/Heavens-Gate-cult-committed-mass-suicide-15-y ears-ago.html

14. Experienţa subiectivă a timpului

1. „Humans Perceive Time Somewhere between Reality and Our Expectations”, Universitatea din Birmingham, 14 iulie 2016, www.birmingham.ac.uk/news/latest/2016/07/humans-perceive-time-somewhere- in-between-reality-and-our-expectations.aspx
2. MacDonald, Cheyenne, „Take the Test That Reveals How You Perceive Time”, Daily Mail, 13 iulie 2016, www.dailymail.co.uk/sciencetech/article- 3688988/Is-perception-time-wrong-Study-finds-humans-perceive-time- expectation-reality.html
3. Leach, Penelope, „Why Is My Toddler So Impatient?”, Baby Centre, Babycentre.com, www.babycentre.co.uk/x539875/why-is-my-toddler-so- impatient 4. Reas, Emilie, „Small Animals Live in a Slow-Motion World”, Scientific American, 1 iulie 2014, www.scientificamerican.com/article/small-animals-live- in-a-slow-motion-world
5. Animal Planet, It's Me or the Dog, vezi „Dogs with Separation Anxiety, Ask Victoria Stilwell”, www.animalplanet.com/tv-shows/its-me-or-dog/training- tips/separation-anxiety
6. „Life Expectancy in the USA, 1900-1998”, u. demog .berkeley. edu/~ andr e w/1918/f igur e 2. html
7. „The World Factbook”, publicaţie a CIA, www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2102rank.html
8. Liberatore, Stacy, „Can You Believe It's Already Christmas? Technology Is SPEEDING UP Our Perception of Time, Researchers

Say", Daily Mail, 19 noiembrie 2015, www.dailymail.co.uk/sciencetech/article-3325763/Can-t- believe-s-Christmas-Technology-SPEEDING-perception-time-claims-study.html

15. Un test de curaj

1. Marcus, Greii, „Ritchie Valens, J.P. «The Big Bopper» Richardson, and Buddy Holly", Rolling Stone, 28 iunie 1969, www.rollingstone.com/music/news/ritchie- valens-j-p-the-big-bopper-richardson-and-buddy-holly-19690628
2. Lifton, Dave, „The Story of Rock's First Tragedy: Buddy Holly, Ritchie Valens and the Big Bopper Killed in Plane Crash", Ultimate Classic Rock, 3 februarie 2016, ultimateclassicrock.com/buddy-holly-richie-valens-big-bopper- killed-in-plane-crash
3. Patterson, R. Garry, Take a Walk on the Dark Side: Rock and Roll Myths, Legends, and Curses, Touchstone, New York, 2004, capitolul 2
4. „Thomas Edison, Genius Inventor, Dies at 84", New York Daily News, 17 octombrie 2015 (publicat initial pe 19 octombrie 1931), www.nydailynews.com/news/national/thomas-edison-genius-celebrated-funeral- 1931-article-l.2389894; Biography, s.v. „Nikola Tesla", accesat pe 21 mai 2017, www.biography.com/people/nikola-tesla-9504443
5. Voss, Jason, „The Intuitive Investor: A Simple Model of Intuition", Enterprising Investor, blog al CFA Institute, blogs.cfainstitute.org/investor/2014/07/22/the-intuitive-investor-a-simple-model- of-intuition
6. Edgar, Tricia, „Animal Magnetism: How the Magnetic Field Influences Animal Migration", Decoded Science, 30 noiembrie 2014, www.decodedscience.org/animal-magnetism-magnetic-field-influences-animal- navigation/50745
7. Cohen, Elizabeth şi Bonifield, John, „Meet the Dogs Who Can Sniff Out Cancer Better Than Some Lab Tests", Vital Signs, publicaţie CNN, 3 februarie 2016, www.cnn.com/2015/ll/20/health/cancer-smelling-dogs
8. Vintini, Leonardo, „Intuition: The Sense That Defies the Physical", Epoch Times, 19 ianuarie 2009, www.theepochtimes.com/n3/1526638-intuition-dr- alan-pegna-tsunami-ronald-rensink-ancient-culture

9. Hotz, Robert Lee, „A Pioneer in the Private Life of the Brain”, Wall Street Journal, 11 februarie 2011, www.wsj.com/articles/SB10001424052748704364004576132262901047364
10. Bechara, Antoine, Damasio, Hanna, Damasio, Antonio R., Lee, Gregory P. et al., „Different Contributions of the Human Amygdala and Ventromedial Prefrontal Cortex to Decision-Making”, Journal of Neuroscience, 1 iulie 1999, www.jneurosci.org/content/jneuro/19/13/5473.full.pdf
11. „Intuition – It's More Than a Feeling”, APS, publicaţie a Association for Psychological Science, 21 aprilie 2016, www.psychologicalscience.org/news/minds-business/intuition-its-more-than-a- feeling.html#.WJ8N9rYrKb8
12. Gladwell, Malcolm, Blink. Decizii bune în 2 secunde, traducere de Irina Henegar, Publica, 2011
13. „Seven Things You Didn't Know About «Lucy in the Sky with Diamonds»„, OUPblog, blog Oxford University Press, 9 iulie 2013, blog. oup. com/2013/07/lucy-in-the-sky-with-diamonds-f acts

16. Evaluarea inteligenţei perceptive

1. Goleman, Daniel, Inteligenţa emoţională, traducere de Irina-Margareta Nistor, Curtea Veche, 2018